

Кіровоградський національний технічний університет

Кафедра економіки та організації виробництва

Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С.

***Економіка та організація
торговельних підприємств: практикум***

Навчальний посібник

Кіровоград - 2013

Навчальний посібник

ББК 65.29

УДК 339.3

С

Автори:

Семикіна М.В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації виробництва Кіровоградського національного технічного університету;

Збаржевецька Л.Д., кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та організації виробництва Кіровоградського національного технічного університету;

Матієнко С.С. викладач кафедри економіки та організації виробництва Кіровоградського національного технічного університету.

Рецензенти:

Березін О. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства ВНЗ Укоопспілки “Полтавський університет економіки і торгівлі”

Гальків Л.І., доктор економічних наук, доцент кафедри економетрії та статистики Львівської комерційної академії

Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. – Навчальний посібник. – Кіровоград: КНТУ. – 2013. – 122 с. – Кіровоград - 2013

ISBN ...

Навчальний посібник призначений надати допомогу студентам економічних спеціальностей у практичному засвоєнні теоретичних знань з курсу «Економіка та організація торговельних підприємств». Практикум розкриває основні методичні підходи до управління товарооборотом, товарними запасами, товарним забезпеченням, витратами, доходами, прибутком торговельного підприємства, містить приклади розв’язання типових задач.

ББК 65.29

Рекомендовано до друку Вченою радою Кіровоградського національного технічного університету (протокол № 11 від 17.06.2013 р.)

Розповсюдження і тиражування без дозволу авторів заборонено

ISBN ...

© Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С., 2013

ЗМІСТ

Передмова.....	5
1. Підприємство як основний господарюючий суб'єкт в умовах ринку: поняття, класифікація	7
Тестові завдання для самоконтролю.....	26
2. Економічні основи управління товарооборотом, товарними запа- сами і товарним забезпеченням торговельного підприємства.....	28
Приклади розв'язання задач.....	57
Завдання для закріплення знань.....	70
3. Основні фонди торговельних підприємств.....	75
Приклади розв'язання задач.....	85
Завдання для закріплення знань.....	
4. Персонал торговельного підприємства, оплата праці.....	90
Приклади розв'язання задач.....	106
Завдання для закріплення знань.....	111
5. Витрати торговельного підприємства	114
Приклади розв'язання задач.....	128
Завдання для закріплення знань.....	134
6. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства.....	136
Приклади розв'язання задач.....	151
Завдання для закріплення знань.....	160
7. Завдання для самостійного розв'язання.....	182
Рекомендована література.....	204
Термінологічний словник.....	207
Типові формули для розрахунків.....	219

ПЕРЕДМОВА

Ринкові умови господарювання обумовлюють необхідність поглибленого вивчення і всебічного удосконалення економічної діяльності підприємств сфери торгівлі.

Зарубіжний досвід та реалії економічного життя поступово переконують у необхідності присутності на підприємстві економіста-аналітика, від якого залежить розробка грамотної стратегії на ринку та існування підприємства в умовах конкурентної боротьби. Щоденно менеджери новостворених торговельних підприємств самостійно, виходячи з власного досвіду, вимушені вирішувати безліч проблем організаційного, економічного та фінансового змісту. Особливо складними, в умовах нестачі досвіду роботи в ринкових умовах, стають завдання управління економічною діяльністю, спрямовані на забезпечення рентабельної діяльності підприємства.

Вибір правильної поведінки на ринку, кваліфіковане планування та аналіз діяльності торговельного підприємства ускладнюється на тлі економічної нестабільності, мінливості законодавства. Побудова будь-якої стратегії приречена на невдачу без аналітичного дослідження, вивчення невикористаних можливостей, оцінки діяльності торговельного підприємства. Практика переконує у необхідності проведення ґрунтовного економічного аналізу результатів діяльності підприємства, з метою виявлення резервів та можливостей підприємства, визначення напрямів адаптації внутрішніх можливостей підприємства до змін умов зовнішнього середовища та своєчасного реагування на зміни у зовнішньому середовищі.

Сукупність економічних проблем, які виникають в процесі торговельної діяльності повинні вирішувати спеціалісти, які здобули високий рівень знань, відповідну професійну підготовку, мають достатній рівень кваліфікації.

Метою запропонованого навчального посібника є надання допомоги студентам спеціальності «Економіка підприємства» та інших економічних спеціальностей в опануванні основними мето-

дичними підходами до управління результатами економічної діяльності торговельного підприємства, навичками економічного аналізу, формування пропозицій щодо підвищення рентабельності діяльності торговельного підприємства, зміцнення його конкурентних позицій на ринку.

Користувачам надаються стислі рекомендації стосовно вивчення окремих тем навчальної дисципліни «Економіка та організація торговельних підприємств», наводяться приклади аналізу господарських ситуацій та розв'язання задач щодо ресурсного забезпечення торговельних підприємств, управління товарооборотом, доходами, витратами, прибутком, пропонуються задачі для самостійного розв'язання та закріплення знань, термінологічний словник, довідник формул для економічних розрахунків, перелік рекомендованої літератури.

Для поглибленого вивчення окремих питань та тем курсу рекомендується використовувати підручник «Економіка торговельного підприємства» А.А. Мазаракі.

Посібник не претендує на охоплення усіх аспектів економіки та організації торговельного підприємства, проте його автори сподіваються, що він буде корисним для студентів, викладачів, економістів, менеджерів торговельних підприємств.

1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОСНОВНИЙ ГОСПОДАРЮЮЧИЙ СУБ'ЄКТ В УМОВАХ РИНКУ: ПОНЯТТЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ

У цивілізованому суспільстві, до якого рухається Україна, життя кожної людини невід'ємно пов'язано з одержанням різноманітних послуг торгово-посередницької діяльності. Незважаючи на кризові явища в економіці, торгівля залишається в нашій країні такою сферою економіки, яка є помітною серед інших галузей як за обсягами діяльності, так і за чисельністю зайнятого персоналу. Для 70% підприємств малого та середнього бізнесу торгово-посередницька діяльність стала важливим напрямком діяльності, тому для керівників багатьох підприємств та організацій є актуальним набуття аналітичних навичок та формування сучасного економічного мислення.

Торгівля – вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування товарів від виробника до споживача у формі купівлі продажу та надавання пов'язаних із цим послуг.

Торгівля як галузь відноситься до сфери матеріального виробництва (ст. 261 Господарського кодексу України). До сфери матеріального виробництва належать галузі, які визначаються видами діяльності, що створюють, відновлюють або знаходять матеріальні блага (продукцію, енергію, природні ресурси), а також продовжують виробництво у сфері обігу (реалізації) шляхом переміщення, зберігання, сортування, пакування продукції чи інших видів діяльності).

Відповідно до Господарського кодексу України, господарсько-торговельною вважається діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг (ст. 62, 263).

Суб'єктний склад сфери торгівлі різноманітний і складний. Будучи відкритою економічною системою, ця сфера легкодоступна

для багатьох видів суб'єктів господарювання незалежно від організаційно-правового статусу, форми власності або відомчої належності. На відміну від інших систем, тут можуть функціонувати як юридичні, так і фізичні особи.

Фізичні особи – це індивідуальні підприємці, громадяни України або інших держав, які стають суб'єктами ринку після проходження державної реєстрації.

Фізичні особи можуть бути зареєстровані підприємцями зі створенням юридичних осіб і без створення юридичних осіб. Як правило, підприємці не створюють юридичну особу, а виступають як приватні підприємці. У такому разі для державної реєстрації фізичні особи подають паспорт, реєстраційну картку, документ, що засвідчує оплату за державну реєстрацію.

Орган державної реєстрації вносить відповідні дані в Реєстр суб'єктів підприємницької діяльності і видає свідоцтво про державну реєстрацію, а також ідентифікаційний номер фізичної особи.

Підприємець, який створює юридичну особу, подає установчі документи – статут, реєстраційну картку встановленого зразка, квитанцію про оплату реєстрації.

Юридичною особою визнається підприємство (організація) будь-якого виду власності, різних організаційно-правових форм господарювання, створені відповідно до Цивільного кодексу України, які наділені відокремленою власністю і можуть відповідати майном за свої зобов'язання.

Юридична особа повинна мати самостійний баланс, поточні рахунки, від свого імені виступати в суді, набувати майнові і немайнові права. Суб'єкт господарювання набуває права юридичної особи лише після його державної реєстрації.

Юридичні особи, наприклад, виступають як самостійні суб'єкти права. Що стосується філій, представництв, різних видів господарських асоціацій, то вони цим статусом не володіють, оскільки не є юридичними особами. Такі юридичні особи як товариства з додатковою відповідальністю та командитні товариства, несуть майнову

відповідальність у повному обсязі. Інші види – тільки в межах внесених їхніми учасниками вкладів.

Головною метою ефективного функціонування торгових підприємств в ринкових умовах є створення сприятливих умов для їх діяльності.

Досягнення цієї мети, з одного боку, припускає вдосконалення законодавчого, фінансового податкового середовища, в якому працюють торгові підприємства, а з іншої – вимагає кардинального поліпшення роботи самих підприємств в умовах ринкових відносин.

Складність поставлених завдань викликає необхідність усебічного вивчення суті і змісту такого поняття як підприємство торгівлі, яке в якості самостійного господарюючого суб'єкта стає основною ланкою ринкового механізму галузі.

У загальному плані під **підприємством** розуміється самостійний господарюючий суб'єкт, створений у порядку, встановленому законом, для виробництва продукції і надання послуг в цілях задоволення громадських потреб і отримання прибутку.

Під **торговельним підприємством** розуміється самостійний суб'єкт господарювання з правами юридичної особи, який на основі використання майнового комплексу і специфічної організаційної структури здійснює систематичну торговельну (в якості основної) та іншу господарську діяльність у порядку, передбаченому Господарським кодексом України з метою задоволення потреб ринку та отримання прибутку.

Торгове підприємство має чітко виражене цільове призначення і характеризується єдністю матеріально-речової, торгово-технологічної і організаційно-економічної структур.

Під **матеріально-речовою структурою** розуміється спільність матеріальних ресурсів, використання однотипних приміщень і однорідного торгово-технологічного устаткування.

Торгово-технологічна структура визначається:

- спільністю призначення товарів, що реалізуються, і методів їх продажу;

- єдністю операцій технологічного процесу і обслуговування;
- однорідністю розміщення і функціонального взаємозв'язку торгових, складських, виробничих і допоміжних приміщень.

Організаційно-економічна структура характеризується господарською відособленістю підприємства, його юридичними правами і відповідальністю за свою діяльність, єдиною системою обліку і звітності, однотипною методикою аналізу і планування торгової діяльності.

Економічна сутність торгових підприємств обумовлена виконуваними функціями, характерними для усіх господарюючих суб'єктів галузі.

Основною функцією торгівлі є реалізація товарів. Цю функцію відповідно до класичної економічної теорії можна розглядати у двох аспектах:

1) реалізація споживної вартості, тобто доведення конкретного товару від виробника до споживача шляхом застосування таких технологічних операцій, як транспортування, прийом товарів по кількості і якості, зберігання, фасування, упаковка товарів тощо;

2) реалізація вартості товару, внаслідок чого конкретний товар отримує громадське визнання. У момент купівлі-продажу (Г-Т), тобто виконання розрахункових операцій, відбувається зміна форм вартості і форм власності: товарна форма вартості обмінюється на грошову, а товар, що знаходиться в державній або іншій власності, переходить в особисту власність споживача.

В ході своєї діяльності підприємство торгівлі виконує і інші функції, пов'язані з доведенням товарів до кінцевого споживача. До цих функцій, які часто називають додатковими, відносяться:

- вивчення купівельного попиту на товари;
- формування асортименту товарів;
- реклама товарів і послуг, надання допомоги покупцям у виборі товарів;
- розміщення і викладення їх в торговому залі;

- надання додаткових сервісних послуг з доставки куплених товарів додому покупцеві;
- прийом замовлень на товари, відсутні у продажу тощо

Обсяг і характер виконуваних підприємством функцій залежить від його господарської самостійності, типу, розміру, технічної оснащеності, місця розташування і інших чинників.

Здійснюючи свої функції, торгові підприємства забезпечують:

- розвиток виробництва – шляхом організації комерційної роботи по укладанню договорів, контрактів, замовлень на виробництво і постачання товарів та інших видів робіт, тим самим стимулюючи процес виробництва в частині обсягу і асортименту продукції, що випускається;
- грошовий розподіл – шляхом розвитку фінансово-кредитної системи, встановлення рівня і співвідношення цін на товари на основі підтримки балансу між попитом і пропозицією;
- особисте споживання – за допомогою задоволення потреб населення шляхом застосування різних форм і методів торгового обслуговування, ефективної спрямованості рекламних, маркетингових заходів.

Основні виконувані функції роздрібними торговими підприємствами відображені на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Функції роздрібної торгівлі

Діючі в торгівлі підприємства досить різноманітні з точки зору виконуваних функцій, організаційно-правової форми, масштабів, профілю діяльності. Проте при усьому різноманітті торгових під-

приємств вони можуть поділятися на впорядковані групи залежно від вибраних класифікаційних критеріїв.

Усі торгові підприємства можна класифікувати за наступними ознаками:

- а) з позиції цивільно-правових норм, прийнятих державою для регулювання діяльності усіх суб'єктів підприємництва, тобто правового статусу підприємства;
- б) з позиції кількісних критеріїв;
- в) з галузевих позицій (по виду і характеру торгово-господарської діяльності).

Відповідно до Господарського кодексу України виділяють наступні види та організаційні форми торговельних підприємств (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Види та організаційні форми торговельних підприємств

З позиції *правового положення* торгові підприємства класифікуються виходячи з таких критеріїв, як мета діяльності, форма власності, кількість засновників, характер прав учасників, обсяг речових прав підприємства, особиста або майнова участь засновників, склад засновницьких документів.

Характеристика суб'єктів господарювання, правила створення і діяльності регулюються Господарським та Цивільним кодексами України.

Комерційні та некомерційні підприємства поділяються по тому, які основні *цілі їх діяльності*: отримання прибутку і його розподіл між учасниками або інші цілі, не пов'язані з підприємництвом. Торгові підприємства в основному є комерційними, за винятком тих, які виконують соціальне замовлення держави і отримують дотації (наприклад, шкільні їдальні).

Залежно від того, до яких *форм і виду* відноситься *право власності*, що належить тій або іншій конкретній особі, визначаються можливості, які відносно вказаного майна має в розпорядженні його власник.

Залежно від *форм власності* в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- **приватне підприємство**, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян чи суб'єкта господарювання – юридичної особи;
- **підприємство колективної власності** – корпоративне або унітарне підприємство, що діє на основі колективної власності засновника (засновників). Підприємствами колективної власності є виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій;
- **комунальне підприємство**, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- **державне підприємство**, що діє на основі державної власності;
- **підприємство, засноване на змішаній формі власності** (на базі об'єднання майна підприємств різних форм власності).

З позиції *кількісних критеріїв* торгові підприємства можна розглядати як великі, середні і малі. Основними параметрами в цьому випадку виступають чисельність працівників, річний обіг капіталу, величина товарообороту, розміри торгової площі, кількість посадочних місць, пропускна спроможність торгового залу.

Малими (незалежно від форми власності) вважаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу під реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Великими підприємствами вважаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 1000 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну 5 млн. євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Усі інші підприємства вважаються **середніми**.

Величина підприємства має визначальний вплив на його діяльність.

Так великі торгові підприємства з економічної точки зору є найбільш сильними, оскільки мають значний фінансово-економічний та майновий потенціал, високий рівень конкурентоспроможності, відносно низькі витрати обігу. Вони мають розгалужену торговельну мережу та прямі контакти з виробниками продукції. Однак такі фірми не завжди є динамічними у підприємницькому середовищі, вони інертні у розвитку економічної стратегії, мають громіздкі управлінські структури тощо.

Середні торгові підприємства діють, як правило, в межах вузького сегменту ринку і задовольняють специфічні запити по реалізації товарів певного асортименту. Вони мають суттєві особливості торгово-технологічного процесу, їх товари мають унікальні характеристики, сформоване коло постійних споживачів. Усе це захищає

їх від конкурентів, дозволяє підтримувати досить високі ціни і забезпечує фінансову стабільність. Підприємницька активність на таких підприємствах вища, ніж на великих, оскільки потрібний постійний пошук нових ідей, вдосконалення торгово-технологічного процесу. Проте в той же час відсутня можливість швидко переключати діяльність на інші товари, немає широкого асортименту, існує залежність від певного постачальника і контингенту покупців, що склався, а також ризик втрати ноу-хау.

Малі торгові підприємства якнайкраще пристосовані до задоволення тих потреб, які не можуть в повному обсязі забезпечити великі і середні підприємства. Для цих підприємств характерні простота в організації руху товару і обліку, робота на місцевий ринок, висока гнучкість аж до повної зміни виду діяльності, профілю, асортименту товарів, економніше використання ресурсів, незначні управлінські витрати, прискорення обіговості товарних запасів, зацікавленість кожного працівника в кінцевих результатах праці та інші чинники конкурентоспроможності. Але саме невеликі підприємства в максимальній мірі не захищені від зовнішніх, незалежних від них чинників. Їм складніше отримати кредит, налагодити рекламу, більше вимагається засобів на вивчення ринку, отримання необхідної комерційної і науково-технічної інформації, складніше проводити незалежну цінову політику.

Без допомоги держави такі підприємства не зможуть існувати і конкурувати з великими торговими фірмами, які вільно діють на ринку, встановлюючи контроль за цінами, якістю і асортиментом продукції, іноді не враховуючи інтереси споживачів.

Відповідно до *галузевого аспекту* і залежно від виконуваних функцій виділяють підприємства роздрібної торгівлі, оптової торгівлі і підприємства громадського харчування. Кожна з цих торгових підсистем має специфічні ознаки класифікації.

Роздрібні торгові підприємства можна класифікувати за такими критеріями, як товарна спеціалізація, форми обслуговування, види і особливості облаштування, функціональні особливості, рі-

вень цін, склад контингенту обслуговуваних споживачів, характер місцезнаходження тощо.

По товарній спеціалізації виділяють підприємства таких видів:

- змішані, ведуть торгівлю як продовольчими, так і непродовольчими товарами;
- спеціалізовані, асортимент яких складають товари однієї товарної групи (тканини, взуття, м'ясо і м'ясні продукти, молоко і молочні продукти тощо);
- вузькоспеціалізовані, асортимент яких включає окремі товари певної товарної групи (сири, ковбаси, хліб, жіноче взуття тощо);
- комбіновані, що торгують товарами декількох груп, споріднених по своєму споживчому призначенню (м'ясо-риба-овочі, трикотаж-галантерея тощо);
- універсальні, що мають в розпорядженні максимально широкий асортимент товарних груп (універсами, універмаги, супермаркети, гіпермаркети).

За формами обслуговування розрізняють підприємства:

- з індивідуальним обслуговуванням покупців;
- із самообслуговуванням;
- що реалізують товари за зразками, по каталогах, поштою тощо.

Класифікація за методом обслуговування багато в чому умовна, досить часто підприємства комбінують різні форми обслуговування навіть в одному торговому залі.

За видами і особливостями облаштування підприємства поділяються на магазини, магазини-склади, павільйони, намети, автомагазини та інші.

За функціональними особливостями підприємства можуть поділятися на стаціонарні, пересувні, сезонні, посилені, комісійні.

Класифікація торгових підприємств *за рівнем цін* викликана різкою диференціацією грошових прибутків населення, тому проведення цінової політики спрямоване на певну групу покупців:

- а) підприємства з досить низьким рівнем цін – орієнтуються на малозабезпечені верстви населення;

б) підприємства з середнім рівнем цін – обслуговують найрізноманітніші групи споживачів;

в) підприємства з найбільш високим рівнем цін на товари, що реалізуються, і відповідним рівнем обслуговування – для покупців з високим доходом.

За *характером місцезнаходження* розрізняють підприємства, розташовані в місцях загальноміського значення, на транспортних магістралях, вокзалах, в центральному діловому районі, житловій зоні, районному торговому центрі, центрі мікрорайону, місцях відпочинку тощо.

Залежно від *переважаючого контингенту обслуговуваних споживачів* виділяють підприємства для дітей, жінок, молоді, а також тематичні підприємства, що віддзеркалюють інтереси покупців ("Будівельник", "Садівник" тощо).

Для сфери роздрібної торгівлі найбільш характерними є такі суб'єкти:

Магазин – це підприємство роздрібної торгівлі, яке реалізує товари і надає послуги, що призначаються для остаточного споживання.

Магазин займає окрему споруду або приміщення. Для нього характерна наявність торговельного залу, підсобних і допоміжних приміщень.

Магазин – це узагальнене поняття. Воно поширюється на більшість типів роздрібних підприємств – торговельні центри, універмаги, спеціалізовані підприємства, дрібнооптові підприємства.

За своїм правовим статусом магазин може бути юридичною або неюридичною особою. Організаційно-правова форма магазину не обмежується, але найбільш розповсюдженими є підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, філія і дочірнє підприємство. Магазин посідає провідне місце у сфері роздрібної торгівлі.

Об'єкти дрібно-роздрібної торгівлі – павільйони, кіоски, ларьки, ятки – також мають помітне місце у функціональній структурі торгівлі.

Аптека – це стаціонарний пункт роздрібного продажу лікувальних засобів і товарів санітарії та гігієни, який займає окреме приміщення і має торговельний зал для покупців, а також інші приміщення функціонального призначення. Як і магазини, аптеки можуть мати різний правовий статус і правове становище [1].

Підприємства оптової торгівлі можуть класифікуватися за масштабами діяльності, товарній спеціалізації, обсязі виконуваних функцій.

За масштабами діяльності розрізняють оптові підприємства:

- а) загальнонаціонального рівня – це найбільш великі підприємства, що здійснюють просування товарів від виробників до торгових підприємств по всій країні;
- б) регіонального (внутрішньорегіонального) рівня, що здійснюють закупівлю товарів у великих оптових підприємств або у місцевих виробників і доводять їх до будь-яких оптових і роздрібних покупців регіону.

Відповідно до *товарної спеціалізації* оптові підприємства бувають:

- спеціалізовані, що орієнтують свою діяльність на одну товарну групу або близькі до неї;
- універсальні, такі, що забезпечують роздрібні торгові підприємства універсальним асортиментом продовольчих і непродовольчих товарів.

За обсягом виконуваних функцій і формами розрахунків розрізняють наступні різновиди оптових підприємств:

- підприємства, що мають права власності на товар і здійснюють повний набір закупівельно-збутових операцій;
- підприємства без набуття прав власності на товар, діючі тільки як посередники, що зводять продавців з покупцями (брокерські контори, торгові агенти тощо);
- підприємства – організатори оптового товарообороту, які створюють умови для оптової торгівлі (товарні біржі, оптові продовольчі ринки, дрібнооптові магазини тощо).

У сфері оптової торгівлі типовими є такі суб'єкти:

Оптова база – майновий комплекс, технологічно оснащений для забезпечення комерційних, торговельно-оперативних та торгово-технологічних процесів. За призначенням бази поділяються на оптово-збутові, оптово-закупівельні, оптово-торговельні, вихідні, перевалочні тощо [4].

Найбільш характерна організаційно-правова форма оптової бази – акціонерне товариство або спільне підприємство (в системі споживчої кооперації).

Оптові бази не відіграють нині провідної ролі на оптовому ринку товарів та послуг, їх частка в забезпеченні роздрібного товарообороту.

Товарні склади, склади-холодильники дрібнооптових фірм – це спеціально пристосовані приміщення для зберігання товарних запасів і формування асортименту товарів. Ця мережа значною мірою не легалізована. По суті, вона відіграє провідну роль в оптово-складському і транзитному обігу. Організаційно-правовий статус дрібнооптових фірм різноманітний, але переважають товариства з обмеженою відповідальністю.

Оптові продовольчі ринки являють собою структуровані організаційно-правові форми, основною метою яких є реалізація оптових партій сільськогосподарської продукції і продуктів їх переробки. За товарним профілем оптові продовольчі ринки можуть бути поділені на ринки худоби і м'яса та м'ясопродуктів; масла, жирів та молокопродуктів; овочів, плодів та продуктів їх переробки; зерна і хлібопродуктів; цукру і кондитерських виробів, технічних культур. За територіальною ознакою ринки діляться на: сільські, міські, районні і міжрегіональні. Організаційно-правовою формою ринку, як правило, є акціонерне товариство або господарське товариство.

Оптово-роздрібні підприємства займають окрему споруду, до якої входять торговельні, складські та допоміжні приміщення. Таке підприємство багатофункціональне. Воно здійснює оптову і роздрібну торгівлю товарами легкої промисловості, канцелярськими то-

варами, меблями, будматеріалами. Характерним представником такого підприємства є магазин-склад з купівлі-продажу палива, будматеріалів, лісоматеріалів, габаритних товарів. В організаційно-правовому плані такі підприємства набувають форми господарського товариства або кооперативного підприємства.

Підприємства громадського харчування – їдальні, кафе, закусочні, бари, буфети, ресторани, фабрики-кухні. Усі вони займають окремі приміщення або споруди, які мають, як правило, зал, обладнаний столиками та стільцями, а також виробничі та підсобні приміщення. Більшість підприємств громадського харчування є юридичними особами.

Підприємства громадського харчування можна класифікувати за наступними критеріями: торгово-виробнича ознака, види послуг, що надаються, характер обслуговуваного контингенту споживачів, якість послуг, форми обслуговування відвідувачів.

За *торгово-виробничою ознакою*, в основі якої лежить наявність у підприємства свого виробництва по випуску кулінарної продукції, готової до споживання, підприємства поділяються на заготівельні (цехи по виробництву напівфабрикатів, комбінати шкільного харчування), доготовочні (що мають свою кухню), роздавальні (їдальні без кухні) і змішані (фабрики-кухні).

По *видах послуг*, що надаються, виділяють дві основні групи:

- а) підприємства, що виробляють і реалізують продукцію для безпосереднього споживання (мережа загальнодоступних підприємств, в основному швидкого обслуговування);
- б) підприємства мають окрім виробництва і реалізації, умови для організації відпочинку відвідувачів (ресторани, бари, кафе).

За *характером обслуговуваного контингенту* підприємства харчування поділяються на загальнодоступні (їдальні, кафе, ресторан тощо) і підприємства «закритого» типу (їдальні при промислових підприємствах, установах, навчальних закладах тощо).

За *якістю послуг, що надаються і формах обслуговування* виділяють наступні типи підприємств громадського харчування:

- а) ресторани, кафе, бари (люкс, вищого і першого класів), що забезпечують найбільш високий рівень обслуговування і надають широкий спектр послуг;
- б) загальнодоступні підприємства, що задовольняють потреби широких верств населення в готовій кулінарній продукції впродовж усього дня і забезпечують необхідний для цього набір послуг (столові, закусочні, пиріжкові тощо);
- в) їдальні при заводах, установах, навчальних закладах, що забезпечують задоволення мінімально необхідних потреб у готовій їжі працівників (учнів) в час обідньої перерви.

Підприємства побутового обслуговування – стаціонарні центри, салони, майстерні, цехи, які займають окрему споруду або приміщення і відповідно обладнані. Вони виконують роботи і надають послуги населенню, пов'язані з ремонтом предметів особистого споживання та домашнього вжитку. Інші види послуг відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності в Україні не належать до сфери комерційного бізнесу.

Особливий інтерес у сфері роздрібної торгівлі являє такий суб'єкт, як ринок.

Ринок – це підприємство сфери торгівлі, яке виконує функції надання послуг із забезпечення умов для здійснення купівлі-продажу продовольчих і непродовольчих товарів за вільними цінами. Основними продавцями на ринку є фізичні особи – підприємці і не підприємці, а покупцями – населення.

Залежно від асортименту товарів ринки поділяються на продовольчі, речові, автомобільні, універсальні, спеціалізовані.

За статусом ринки в Україні бувають формальні і неформальні (незареєстровані). Формальні ринки є юридичними особами.

У сфері **комерційного посередництва** суб'єкти господарювання проходять стадію становлення. При цьому їх коло прискорено розширюється, охоплюючи біржі, аукціони, дистриб'юторів, брокерські фірми, консигнаторів, лізингові компанії тощо.

Суб'єкти комерційної діяльності постійно видозмінюються,

трансформуються, максимально пристосовуються до конкурентного середовища. Водночас лібералізація торгівлі, глобалізація міжнародної торгівлі породжують принципово нові форми і види суб'єктів ринку. Серед них слід виділити віртуальні магазини і дистриб'юторів у системі електронної комерції, транснаціональні торговельні компанії тощо. В українській економіці ці формування тільки розпочинають свій розвиток.

Багатоукладна економіка створює умови для організації торговельної діяльності юридичних осіб різноманітних організаційно-правових форм, які можна поділити на прості і складні (рис. 1.3).

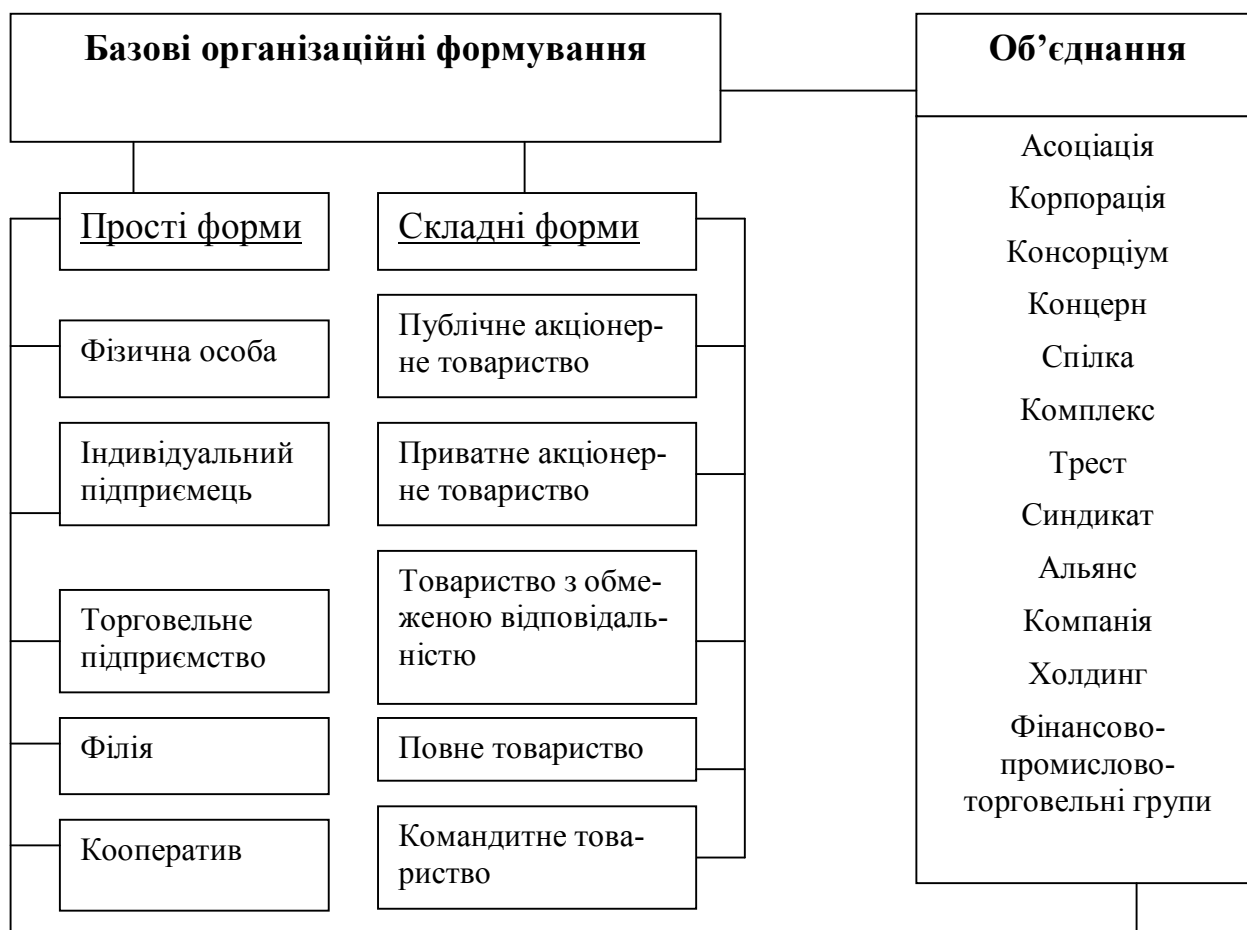


Рис. 1.3. Види організаційно-правових форм суб'єктів торговельної діяльності

Сутнісна характеристика, зміст і функції наведених на рис. 1.3 видів організаційно-правових форм є предметом вивчення таких дисциплін, як «Економіка підприємства». В даному посібнику роз-

глянемо лише деякі їхні особливості з позиції організації торговельної діяльності.

Корпоративні формування мають можливість формувати фінансові ресурси за рахунок емісії акцій, облігацій. Відповідно, більш стабільною у них є стратегія розвитку, конкурентоспроможність. Водночас такі організаційно-правові форми менш мобільні в динамічних ринкових ситуаціях.

Кооперативні форми соціально орієнтовані, вони не ставлять за мету отримання прибутку, тому в системах їхня діяльність не буде збігатися з загальним вектором організації.

Отже, кожна організаційно-правова форма має свої переваги та недоліки, тому в практичній діяльності їх слід кваліфіковано використовувати для досягнення успіху і посилення конкурентних позицій системи торгівлі.

Максимальне використання ринкових і фінансових механізмів, при яких самостійність підприємств в здійсненні торговельно-виробничого процесу відповідно до попиту споживачів є найбільшою, характерне, передусім, для галузей, підприємства яких задовольняють потреби населення в товарах і послугах, а саме для торгівлі і громадського харчування.

Суть цього виду діяльності складають товарно-грошові відносини і товарообмінні операції.

Діяльність торгових підприємств має ряд характерних особливостей :

- асортимент товарів значною мірою залежить від характеру попиту і особливостей обслуговуваного контингенту, його професійного, національного, вікового складу, купівельної спроможності, умов праці і побуту;

- підприємства організаційно і торговельно-технологічно досить автономні і самостійні в процесі реалізації товарів, і кожне має свої прибутки і витрати, які можна врахувати і зіставити;

- підприємства максимально наближені до споживачів і за розміром порівняно невеликі, що дозволяє швидко реагувати на зміни ринкової ситуації;

- попит на товари і послуги торгових підприємств з урахуванням профілю діяльності схильний до значних коливань у часі;

- разом з реалізацією товарів підприємства мають широкий спектр додаткових послуг з метою залучення покупців.

Методи та форми державного регулювання торгівлі відображено на рис. 1.4, 1.5.

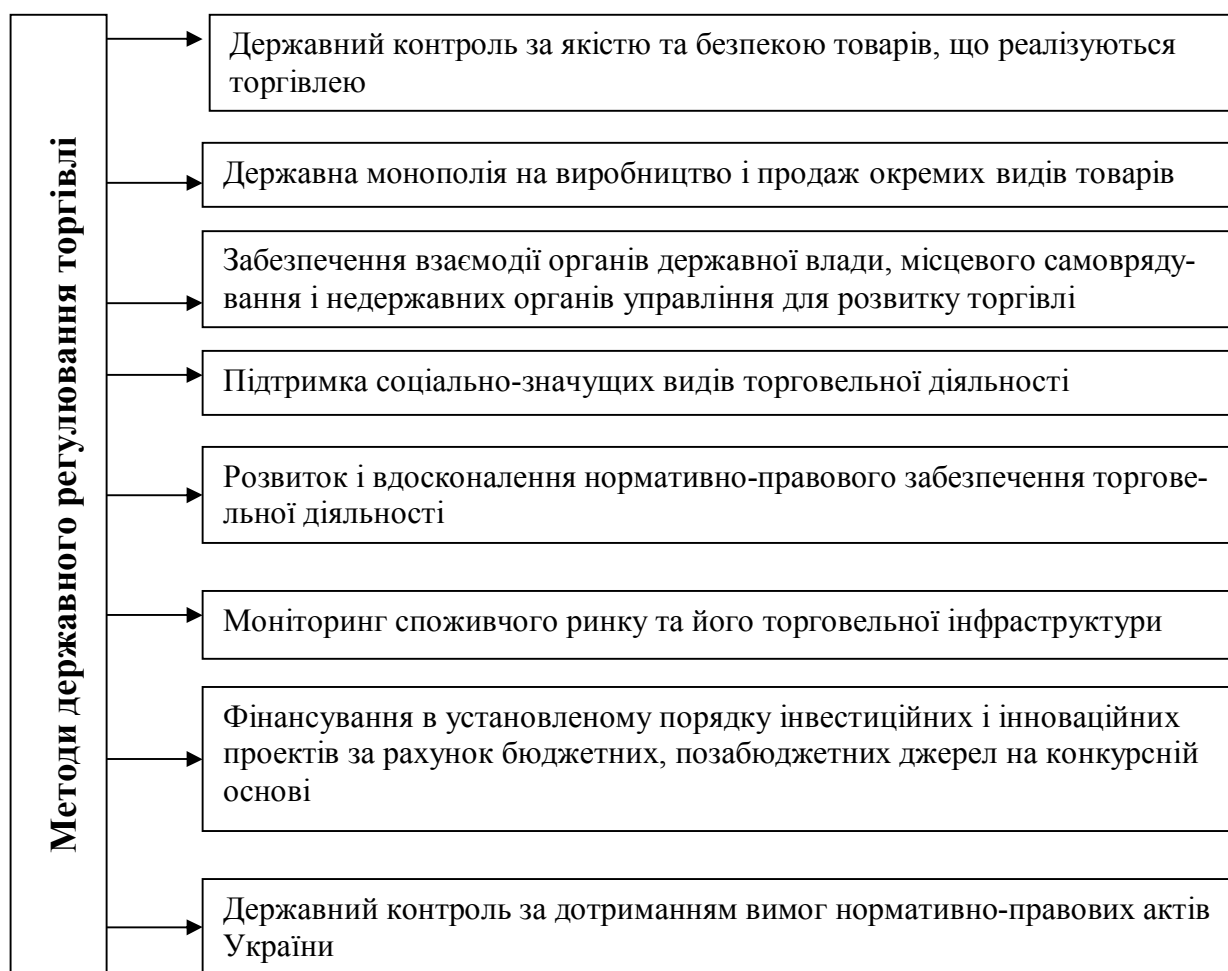


Рис. 1.4. Методи державного регулювання торгівлі

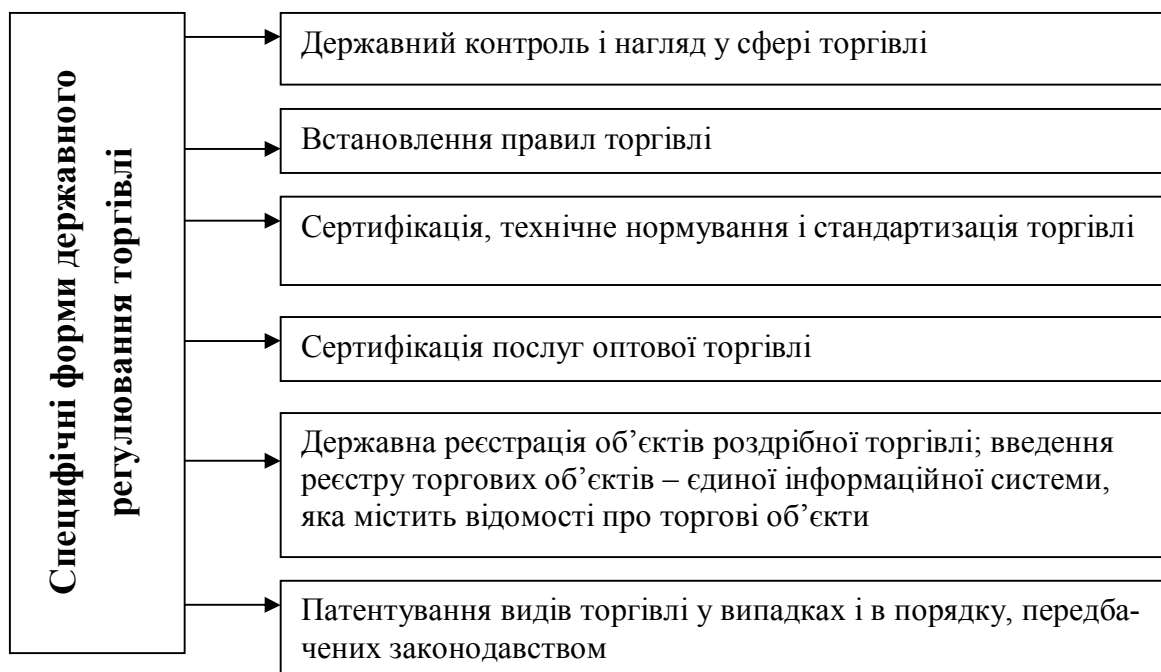


Рис. 1.5. Форми державного регулювання торгівлі

Регулювання торговельної діяльності здійснюється через систему правових, економічних, фінансових, науково-технічних, інвестиційних, соціально-політичних та інших регуляторних механізмів у формі поєднання державного регулювання і саморегулювання суб'єктів торговельної діяльності.

При вивченні даної теми рекомендовано використовувати наступні літературні джерела [6, 7, 9]

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Виберіть найбільш точне твердження з наведених. У деяких тестах правильних тверджень може бути більше одного

1. Економічна суть торгівлі полягає у тому, що це:

- а) форма товарного обміну;
- б) форма товарного обігу;
- в) самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи;
- г) вид господарської діяльності;
- д) галузь господарювання.

2. Соціально-економічні форми торгівлі:

- а) державна;
- б) кооперативна;
- в) приватна;
- г) комунальна;
- д) муніципальна.

3. Якими показниками характеризується торгівля як галузь господарювання:

- а) величиною роздрібного товарообороту;
- б) чисельністю підприємств роздрібної й оптової торгівлі;
- в) чисельністю зайнятих працівників;
- г) середньою заробітною платою;
- д) рівнем рентабельності.

4. Організаційні форми торгівлі – це:

- а) кооперативна, приватна, державна;
- б) колективна, муніципальна, комунальна;
- в) корпоративна, фірмова, торгівля окремих міністерств і відомств;
- г) торгівля на універсальних і спеціалізованих підприємствах, на місцевих ринках;
- д) індивідуальна торгівля, торгівля окремих промислових підприємств.

5. Функції торгівлі й товарного обігу:

- а) реалізація вартості та споживчої вартості;
- б) продовження процесу виробництва у сфері обігу;
- в) здійснення обміну товарів на гроші і грошей на товар і налагодження зв'язків із виробництвом;
- г) переміщення товару від виробника до споживача, сортування, зберігання;
- д) видозмінення абстрактної праці в конкретну щодо споживача.

6. Роздрібні торгові підприємства – це підприємства, що засновані на:

- а) приватній власності;
- б) колективній власності;
- в) державній власності;
- г) комунальній власності;
- д) змішаній формі власності.

7. Ефективність використання підприємств роздрібної торгівлі – це:

- а) загальна оцінка роботи підприємства;
- б) відношення фактично введеної кількості підприємств або м² торгової площі до планового завдання;
- в) частка підприємств, забезпечена холодильним обладнанням;
- г) питома вага магазинів самообслуговування;
- д) частка магазинів, що працюють у безперервному режимі.

8. Спеціалізація торгової мережі як шлях до ефективної боротьби за покупця відбувається:

- а) за товарно-галузевою ознакою;
- б) за асортиментною структурою;
- в) з урахуванням сегмента попиту;
- г) за ознакою споживчих комплексів;
- д) за віковою характеристикою, статтю, професійною спрямованістю.

2. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРООБОРОТОМ, ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ І ТОВАРНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Процес реалізації товарів складає основу комерційної діяльності торговельного підприємства на споживчому ринку. Економічний зміст цього процесу відображає провідний показник – товарооборот.

Товарооборот – це обсяг реалізації товарів масового споживання та надання платних торговельних послуг населення для задоволення особистих потреб в обмін на його грошові доходи або іншим підприємствам для подальшої переробки чи продажу за конкретний проміжок часу – день, тиждень, місяць, квартал, рік [14].

В процесі аналізу господарчих ситуацій у торгівлі для кваліфікованого прийняття рішень слід розрізняти окремі види товарообороту, тобто уявляти зміст *класифікації товарообороту*.

Зосередимо увагу, що товарооборот торговельного підприємства здійснюється в різних видах і формах. Передусім, в загальному складі товарообороту торговельного підприємства виділяють наступні його види:

- роздрібний;
- оптовий;
- торгово-посередницький.

Роздрібний товарооборот – обсяг реалізації споживчих товарів населенню та іншим кінцевим споживачам для власного користування, яка завершує процес їх обігу на споживчому ринку незалежно від каналів їх реалізації. Реалізація може бути здійснена:

- юридичними особами, що здійснюють роздрібну торгівлю і громадське харчування, для яких торгова діяльність є основною (магазини, підприємства громадського харчування, намети та ін.);
- юридичними особами, що здійснюють торгівлю, але для яких торгова діяльність не є основною (фірмові магазини, магазини при промислових підприємствах та ін.);

- фізичними особами, що здійснюють продаж товарів на речових, змішаних і продовольчих ринках.

Таким чином, суть роздрібного товарообороту виражають економічні відносини, пов'язані з обміном готівкових грошових коштів населення на придбані товари. Проте до складу роздрібного товарообороту може бути також включено:

- продаж за безготівковим розрахунком продовольчих товарів юридичним особам соціального призначення (лікарням, санаторіям, дитячим садам та ін.);

- продаж товару юридичним особам, але виключно за готівковий розрахунок з використанням касових апаратів.

Роздрібний товарооборот враховується в цінах фактичної реалізації у звітному періоді на основі первинних документів – товарно-грошового звіту і документів, що додаються до нього. Роздрібний товарооборот показується з урахуванням вартості скляного посуду, проданого населенню з товаром, за вирахуванням вартості поверненого населенням порожнього скляного посуду, а також вартості склопосуди, прийнятої від населення в обмін на товар.

До товарного обороту громадського харчування включається вартість проданої власної кулінарної продукції (блюد, кулінарних виробів, напівфабрикатів), виготовленої в їдальнях, ресторанах, кафе і інших підприємствах громадського харчування; борошняних, кондитерських, хлібобулочних виробів і інших покупних товарів без кулінарної обробки для споживання на місці. У обороті громадського харчування враховується також вартість кулінарної продукції і покупних товарів, відпущених додому згідно замовлень населення.

До складу обороту громадського харчування включається також вартість кулінарної продукції, відпущеної працівникам організацій з подальшим утриманням із заробітної плати, окремим категоріям населення (учням шкіл, пенсіонерам та ін.) і повністю сплаченого органами соціального захисту, відпуск блюд за абонементом, талонами тощо в обсязі фактичної вартості харчування.

Оборот роздрібної торгівлі і оборот громадського харчування враховуються в роздрібних цінах – фактичних продажних цінах, що включають торгову націнку, податок на додану вартість, акциз і податок з продажів.

Оптовий (гуртовий) товарооборот – обсяг реалізації споживчих товарів, які пройшли певну технологічну обробку на даному підприємстві (транспортування, зберігання, оптове підсортування, передпродажну підготовку тощо), різним оптовим покупцям для наступного продажу кінцевим споживачам [14].

Водночас, у складі оптової реалізації торговельного підприємства виокремлюють, як правило, такі форми:

- продаж товарів оптовим (гуртовим) покупцям свого регіону (*регіональний* оптовий товарооборот);
- продаж товарів оптовим покупцям інших регіонів своєї країни (*міжрегіональний* оптовий товарооборот);
- продаж товарів оптовим покупцям інших країн (*зовнішньоторговельний* оптовий товарооборот за експортом).

Зауважимо, що в сучасних умовах в Україні **основою торгово-посередницької діяльності більшості торговельних підприємств залишається саме роздрібний товарооборот**, тому варто приділити більш ретельну увагу вивченню його організаційних форм та особливостей зв'язку з іншими показниками діяльності підприємства.

Залежно від організаційних форм продажу споживчих товарів роздрібний товарооборот торговельного підприємства поділяється на:

- товарооборот торговельної мережі (зокрема, товарооборот роздрібної торгівлі (магазини, кіоски, аптеки, намети тощо) і товарооборот підприємств громадського харчування (їдальні, кафе, кафетерії, ресторани, бари тощо);
- продаж поза торговельною мережею (на аукціонах, на складах промислових і оптових підприємств з оплатою через каси роздрібних торговельних підприємств тощо).

Залежно від складу кінцевих споживачів виділяють такі форми роздрібного товарообороту:

- продаж товарів безпосередньо населенню;
- продаж товарів із спеціалізованої торговельної мережі організаціям, установам і підприємствам в порядку дрібного опту.

Залежно від форми грошових розрахунків виділяють такі форми роздрібного товарообороту:

- реалізацію товарів за готівку;
- продаж товарів за безготівковим розрахунком;
- продаж за розрахункові чеки установ банків.

Залежно від термінів розрахунку за реалізовані товари у складі роздрібного товарообороту виділяють такі форми:

- продаж товарів з негайною їх оплатою;
- продаж товарів у кредит з відстрочкою платежу на встановлений термін (порядок такого продажу регулюється спеціальними правилами; незалежно від встановлених термінів розрахунків суму проданих в кредит товарів включають до складу товарообороту в момент їх реалізації).

Залежно від характеру реалізованих товарів виокремлюють у складі товарообороту: продаж нових товарів; продаж товарів, які знаходилися раніше у використанні і були скуплені торговельними підприємствами у населення або прийняті у населення на комісію для наступного перепродажу.

Слід зазначити, що інструкцією про облік роздрібного товарообороту та товарних запасів регламентується склад окремих форм та видів роздрібного товарообороту.

Торгово-посередницький товарооборот – визначається обсягом посередницьких операцій купівлі-продажу споживчих товарів без будь-якої технологічної обробки на даному торговельному підприємстві роздрібним або гуртовим покупцям [14].

У складі торгово-посередницького товарообороту, у свою чергу, виокремлюють:

- оборот *на біржовому ринку* (йдеться про систему різноманітних

товарних спеціалізованих або універсальних товарних бірж, на яких торговельне підприємство придбало брокерські місця і здійснює посередницькі операції з купівлі-продажу товарів);

- оборот *на позабіржовому ринку* (посередницькі операції з купівлі-продажу товарів поза межами товарних бірж з вітчизняними та зарубіжними учасниками).

У процесі планування діяльності торговельного підприємства використовують наступні показники:

Загальний обсяг товарообороту у вартісному вираженні – це обсяг реалізації товарів у розрізі окремих видів товарообороту.

Відповідно до цього виділяють загальний обсяг роздрібного товарообороту; загальний обсяг оптового товарообороту; загальний обсяг торгово-посередницького товарообороту підприємств. Валовий обсяг товарообороту торговельного підприємства – сума загального обсягу всіх видів продажу.

Склад товарообороту – структура загального обсягу товарообороту окремих видів в розрізі різних його форм.

Наприклад, у складі загального обсягу роздрібного товарообороту виділяють обсяг продажу товарів населенню і обсяг дрібнооптового продажу; обсяг продажу товарів з негайною їх оплатою і обсяг продажу товарів у кредит тощо.

Структура товарообороту відображає, як правило, асортимент, товарно-груповий склад реалізації товарів (номенклатура груп товарів, що використовуються з цією метою, затверджена статистичною звітністю за формою №3-торг).

Якщо виникає необхідність, структура товарообороту може бути розглянута і в межах окремої товарної групи (наприклад, в обсязі реалізації взуття може бути виокремлено продаж жіночого, чоловічого та дитячого взуття).

У ринкових умовах господарювання економічне значення показника роздрібного товарообороту витікає з тих завдань, для вирішення яких він обчислюється.

Роздрібний товарооборот може виступати як один з показників, що визначають потужність торгового підприємства, оскільки за його величиною можна зробити висновок про обсяг діяльності підприємства.

Роздрібний товарооборот може бути використаний для характеристики ефективності використання ресурсів підприємства і загальної суми витрат на реалізацію товарів. Оскільки товарооборот є показником, що відображає найважливіший кінцевий результат господарської діяльності торговельного підприємства, то його зіставлення з величиною витрачених ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових) дасть уявлення про ефективність їх використання, оскільки в узагальненому вигляді показник ефективності є співвідношення результату і витрат.

Роздрібний товарооборот може бути використаний для розрахунку трудомісткості, фондомісткості, затратоємності, капіталоємності ресурсів. За допомогою цих показників можна визначити потребу підприємства в додаткових ресурсах для забезпечення приросту товарообороту.

Розвиток роздрібного товарообороту має бути тісно пов'язаний з такими економічними показниками, як попит, надходження товарів, товарні запаси, прибуток, чисельність працівників, витрати на оплату праці. При цьому оптимальним вважається таке співвідношення в розвитку цих показників, яке представлене в моделях стратегічного регулювання товарообороту.

Перша модель стратегічного регулювання роздрібного товарообороту забезпечує збалансованість попиту і пропозиції товарів. Це стає можливим за наступної умови:

$$I_n > I_t > I_{tz} > I_p, \quad (2.1)$$

де I_n – індекс росту надходження товарів;

I_t – індекс росту обсягу товарообороту;

I_{tz} – індекс росту суми товарних запасів;

I_p – індекс росту обсягу попиту населення.

Друга модель стратегічного регулювання роздрібного товарообороту забезпечує підвищення ефективності господарської діяльності торгового підприємства. Це досягається за умови:

$$I_{\text{пр}} > I_{\text{т}} > I_{\text{фоп}} > I_{\text{ч}}, \quad (2.2)$$

де $I_{\text{пр}}$ – індекс росту маси прибутку;
 $I_{\text{т}}$ – індекс росту обсягу товарообороту;
 $I_{\text{фоп}}$ – індекс росту фонду оплати праці;
 $I_{\text{ч}}$ – індекс росту чисельності працівників.

$$\text{або } I_{\text{р}} > I_{\text{пр}} > I_{\text{з}}, \quad (2.3)$$

де $I_{\text{р}}$ – індекс росту рівня рентабельності (у % до обороту);
 $I_{\text{пр}}$ – індекс росту продуктивності праці одного працівника;
 $I_{\text{з}}$ – індекс росту середньої заробітної плати одного працівника.

Таким чином, слід звернути увагу на те, що *показники товарообороту тісно пов'язані з найважливішими показниками економічної діяльності торговельного підприємства.*

В системі цих зв'язків фахівці виокремлюють:

- внутрішній зв'язок окремих показників товарообороту;
- зв'язок товарообороту з показниками обсягу ресурсного потенціалу;
- зв'язок товарообороту із сумою та рівнем найважливіших фінансових показників.

Внутрішній зв'язок окремих показників товарообороту характеризується формулою "товарного балансу", що пов'язує обсяг реалізації товарів, суму товарних запасів і обсяг надходження товарів.

Формула цього балансового зв'язку має наступний вигляд:

$$З_{\text{п}} + Н = Т + В + З_{\text{к}}, \quad (2.4)$$

де $З_{п}$; $З_{к}$ – сума запасів товарів відповідно на початок і кінець періоду, що розглядається, грн.;
 $Н$ – обсяг надходження товарів у певному періоді, грн.;
 $Т$ – обсяг реалізації товарів у певному періоді, грн.;
 $В$ – інші вибуття товарів (у зв'язку з природною втратою тощо), грн.

Зв'язок товарообороту з показниками обсягу ресурсного потенціалу і ефективність його використання розглядається, як правило, у розрізі окремих видів ресурсів, що використовуються в процесі торгово-посередницької діяльності.

Так, зв'язок товарообороту з трудовими ресурсами, що використовуються, відображає наступна формула:

$$T = Ч_c \times П_p, \quad (2.5)$$

де $Т$ – обсяг реалізації товарів у певному періоді, грн.;
 $Ч_c$ – середньоспискова чисельність персоналу в певному періоді, осіб;
 $П_p$ – середня продуктивність праці працівників у певному періоді (обсяг товарообороту, що припадає на одного працівника), грн./чол.

Залежність між обсягом товарообороту, чисельністю та складом персоналу відповідної кваліфікації, рівнем продуктивності праці відображає формула:

$$T = \frac{Ч_{мон} \times П_p}{ПВ_{мон}} \times 100, \quad (2.6)$$

де $Т$ – обсяг реалізації товарів у певному періоді;
 $Ч_{топ}$ – середньоспискова чисельність торгово-оперативного персоналу підприємства;
 $П_p$ – середня продуктивність праці працівників у певному періоді (обсяг товарообороту, що припадає на одного працівника);

$PB_{\text{топ}}$ – частка торгово-оперативного персоналу в загальній чисельності, %.

Зв'язок товарообороту з основними фондами, що використовуються в торгово-посередницькій діяльності, виражається таким чином:

$$T = \Phi_{\text{сер}} \times \Phi_{\text{в}}, \quad (2.7)$$

де T – обсяг реалізації товарів у певному періоді, грн.;

$\Phi_{\text{сер}}$ – середньорічна вартість основних фондів у певному періоді, грн.;

$\Phi_{\text{в}}$ – фондоддача в певному періоді (виражена обсягом товарообороту на одиницю основних фондів), грн.

$$\Phi_{\text{сер}} = \Phi_n + \sum_{i=1}^n \Phi_{\text{в}_i} * \frac{T_{\text{в}_i}}{12} - \sum_{i=1}^n \Phi_{\text{вив}_i} * \frac{T_{\text{вив}_i}}{12} \quad (2.8)$$

де Φ_n – вартість основних фондів на початок року, грн.;

$\Phi_{\text{в}_i}$ – вартість основних фондів, що вводяться на протязі року, грн.;

$\Phi_{\text{вив}_i}$ – вартість виведених основних фондів протягом року, грн.;

$T_{\text{в}_i}$ – кількість повних місяців до кінця року, протягом яких будуть функціонувати введені основні фонди ;

$T_{\text{вив}_i}$ – кількість повних місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

Взаємозв'язок між обсягом роздрібного товарообороту, наявністю та ступенем використання матеріально-технічної бази виражається формулою:

$$T = P_{\text{м}} \times D_{\text{р}} \times T_{\text{д}} \times P_{\text{р.год}}, \quad (2.9)$$

де T – обсяг реалізації товарів, грн.;

$P_{\text{м}}$ – кількість робочих місць, од.;

$D_{\text{р}}$ – кількість робочих днів, дн.;

T_d – тривалість робочого дня, год.;

$P_{p \text{ год}}$ – продуктивність праці середньогодинна (середньогодинний товарооборот на одне робоче місце), грн.

Зв'язок між товарооборотом і обсягом торговельної площі:

$$T = \frac{S \times D_p \times T_d \times P_s}{PB_s}, \quad (2.10)$$

де T – обсяг реалізації товарів, грн.;

S – торговельна площа, m^2 ;

D_p – кількість робочих днів, дн.;

T_d – тривалість робочого дня, год.;

P_s – середньогодинний обсяг реалізації товарів підприємством на одиницю площі, грн/ m^2 ;

PB_s – питома вага торговельної площі в загальній площі, що експлуатується, %.

Аналогічно може бути встановлений зв'язок товарообороту з іншими видами ресурсів торговельного підприємства. Зв'язок товарообороту з величиною і рівнем найважливіших фінансових показників також розглядається, як правило, в розрізі окремих з цих показників.

Так, зв'язок товарообороту з валовим доходом виражається наступним чином:

$$T = \frac{ВД_p \times P_{вд}}{100}, \quad (2.11)$$

де T – обсяг реалізації товарів в певному періоді, грн.;

$ВД_p$ – валовий дохід від реалізації товарів у певному періоді, грн.;

$P_{вд}$ – рівень валового доходу від реалізації товарів у певному періоді (виражений у відсотках до товарообороту), %.

Зв'язок товарообороту з витратами торговельного підприємства має вигляд:

$$T = \frac{BO \times P_{\text{во}}}{100}, \quad (2.12)$$

де T – обсяг реалізації товарів у певному періоді, грн.;

BO – сума витрат обігу у певному періоді, грн.;

$P_{\text{во}}$ – рівень витрат обігу у певному періоді (виражений у відсотках до товарообороту), %.

Зв'язок товарообороту з сумою податків, що сплачуються, характеризується наступною формулою:

$$T = \frac{\Pi_{\text{спл}}}{\Pi_{\text{м}}} \times 100, \quad (2.13)$$

де T – обсяг реалізації товарів у певному періоді, грн.;

$\Pi_{\text{спл}}$ – сума податків, сплачених торговельним підприємством у певному періоді, грн.;

$\Pi_{\text{м}}$ – податкомісткість товарообороту (виражена відношенням суми податків до товарообороту), %.

Зв'язок товарообороту з прибутком виражається таким чином:

$$T = \frac{\Pi \times P_{\text{м}}}{100}, \quad (2.14)$$

де T – обсяг реалізації товарів у певному періоді, грн.;

Π – прибуток від реалізації товарів, отриманий у певному періоді, грн.;

$P_{\text{м}}$ – рівень рентабельності товарообороту в певному періоді (виражений відношенням прибутку до товарообороту), %).

Розглянуті форми взаємозв'язку показників відіграють значну роль у фінансово-економічному управлінні товарооборотом у діяльності торговельного підприємства.

Планування роздрібного товарообороту торгового підприємства, особливо новоствореного, доцільно розпочинати з визначення мінімального обсягу товарообороту, який забезпечить йому беззбиткову роботу. Такий обсяг товарообороту прийнято називати критичним. Усі розрахунки за визначенням цього обсягу зводяться до визначення точки беззбитковості підприємства.

У процесі здійснення господарської діяльності підприємство несе певні витрати, які на практиці прийнято поділяти на:

- постійні витрати, сума яких залишається незмінною впродовж тривалого періоду часу (оренда, амортизація, витрати на утримання будівель, приміщень, споруд, комунальні витрати тощо). Для покриття цих витрат підприємство повинне здійснювати торгову діяльність, тобто здійснювати реалізацію товарів;

- змінні витрати, тобто витрати, пов'язані із закупівлею товарів, їх транспортуванням, зберіганням, підробкою, підсортовуванням, пакуванням, реалізацією. Передбачається, що змінні витрати збільшуються пропорційно темпам росту обсягу товарообороту.

Проте, темп зміни сукупних витрат у зв'язку з включенням до них не лише змінних, але і постійних витрат відрізнятиметься від темпу зміни обсягу товарообороту. У результаті обсяг товарообороту в своїй критичній точці дозволяє покрити не лише постійні, але і змінні витрати. При цьому мінімально необхідний обсяг товарообороту дозволяє забезпечити підприємству тільки беззбиткову роботу.

Розрахунок мінімально необхідного обсягу товарообороту можна здійснити шляхом розкладання товарообороту на складові його елементи. Роздрібний товарооборот є сумою роздрібних цін проданих або запланованих до продажу товарів. У свою чергу, роздрібна ціна складається з покупної для торгового підприємства ціни товару і торгової надбавки. Сума покупних цін є товарооборотом торго-

вого підприємства за покупними цінами. Торгові надбавки призначені для покриття витрат обігу і отримання торговим підприємством прибутку. Таким чином:

$$T_p = T_n + H_m, \quad (2.15)$$

де T_p – обсяг товарообороту за роздрібними цінами, грн.;

T_n – обсяг товарообороту за покупними цінами, грн.;

H_m – сума торгових надбавок, грн.

$$\text{У свою чергу: } H_m = BO + П, \quad (2.16)$$

де BO – сума витрат обігу, грн.;

$П$ – сума прибутку, грн.

$$BO = BO_{зм} + BO_{пост}, \quad (2.17)$$

де $BO_{зм}$ – сума змінних витрат обігу, грн.;

$BO_{пост}$ – сума постійних витрат обігу, грн.

Тоді

$$T_p = T_n + BO_{зм} + BO_{пост} + П \quad (2.18)$$

Але оскільки мінімально необхідний обсяг роздрібного товарообороту дозволяє покрити тільки витрати і не забезпечує отримання прибутку, то формула визначення критичного обсягу товарообороту матиме вигляд:

$$T_{кр} = T_n + BO_{зм} + BO_{пост}, \quad (2.19)$$

де $T_{кр}$ – критичний обсяг товарообороту за роздрібними цінами, грн.

Критичний товарооборот ($T_{кр}$) визначається також за допомогою наступної формули (визначення точки беззбитковості):

$$T_{кр} = \frac{BO_{пост}}{РД_{м}} \times 100, \quad (2.20)$$

де $РД_{м}$ – питома вага маржинального доходу у загальному обсязі реалізації, %

Маржинальний дохід в свою чергу визначається за формулою:

$$Д_{м} = В - ВО_{зм}, \quad (2.21)$$

або

$$Д_{м} = П + ВО_{пост}, \quad (2.22)$$

де $Д$ – виручка від реалізації продукції, грн.;
 $П$ – прибуток підприємства, грн.

Запас фінансової стійкості (ЗФС) у грошовому вимірі розраховується за формулою:

$$ЗФС = Д - T_{бз}, \quad (2.23)$$

Визначивши мінімальний критичний обсяг товарообороту, що забезпечує підприємству беззбиткову роботу, переходять до розрахунку можливого обсягу товарообороту на планований рік.

При плануванні загального обсягу роздрібного товарообороту торгового підприємства можуть бути використані наступні методи:

- дослідно-статистичний;
- економіко-статистичний;
- економіко-математичного моделювання;
- комплексного взаємозв'язку основних показників господарської діяльності торгового підприємства.

Проте при використанні будь-якого з методів слід мати на увазі, що складання плану товарообороту починається у той момент, коли ще немає даних про фактичний товарооборот за звітний (передплановий) період. Тому при плануванні спочатку визначається очікуваний товарооборот, під яким слід розуміти найбільш вірогідну реально здійсниму величину. Як правило, очікуваний товарооборот має бути не нижчий передбаченого планом на частину року, що залишилася:

$$T_{\text{оч}} = T_{\text{ф} \cdot 9\text{м}} + T_{\text{оч} \cdot \text{IV кв.}}, \quad (2.24)$$

де $T_{\text{оч}}$ – очікуваний обсяг товарообороту за звітний рік, грн.;
 $T_{\text{ф} \cdot 9\text{м}}$ – фактичний обсяг товарообороту за 9 місяців звітного року, грн.;
 $T_{\text{оч} \cdot \text{IV кв.}}$ – очікуваний обсяг товарообороту за IV кв. звітного року, грн.

При цьому:

$$T_{\text{оч} \cdot \text{IV кв.}} > T_{\text{пл} \cdot \text{IV кв.}}, \quad (2.25)$$

де $T_{\text{пл} \cdot \text{IV кв.}}$ – плановий обсяг товарообороту IV кварталу звітного року, грн.

Важливою умовою при плануванні товарообороту є забезпечення порівнянності його обсягу з точки зору змін у матеріально-технічній базі торгового підприємства:

$$T_{\text{пор}} = T_{\text{оч}} + K_{\text{зб}} + K_{\text{зм}}, \quad (2.26)$$

де $T_{\text{пор}}$ – порівнянний обсяг товарообороту за звітний рік, грн.;
 $K_{\text{зб}}$ – коректив на збільшення обсягу товарообороту, який дорівнює обсягу товарообороту (виходячи з середньомісячного обороту) структурних підрозділів за період часу, який вони в звітному році не працювали, але в планованому році працюватимуть, грн.;

Кзм – коректив на зменшення обсягу товарообороту, який дорівнює обсягу товарообороту структурних підрозділів за період часу, який вони в звітному році відпрацювали, а в планованому році працювати не будуть, грн.

Дослідно-статистичний метод дозволяє визначити плановий обсяг товарообороту торгового підприємства на майбутній рік виходячи з порівнянного обсягу товарообороту за звітний рік і середньорічного темпу зміни товарообороту за 3-5 років, передуючих плановому року:

$$T_{np} = \frac{T_{пор} \times \Delta T}{100}, \quad (2.27)$$

де T_{np} – обсяг товарообороту на планований рік, грн.;

$T_{пор}$ – обсяг порівнянного товарообороту звітного року, грн.;

ΔT – середньорічний темп зміни обсягу товарообороту, %.

При плануванні загального обсягу товарообороту роздрібного торгового підприємства можуть бути використані різні економіко-математичні моделі.

Товарооборот формується в результаті сукупного впливу великої кількості тривало - і короткочасно діючих чинників. Зміна умов розвитку товарообороту призводить до варіації обороту в часі. Проте в результаті тривало діючих чинників розвиток товарообороту певною мірою має інерційний характер, що проявляється, по-перше, як інерційність взаємозв'язку, тобто збереження механізму формування товарообороту; по-друге, як інерційність у розвитку окремих сторін цього процесу, тобто збереження темпів і напрямів зміни товарообороту.

Наявність інерційності дає можливість оцінити про майбутній розвиток товарообороту (хоча з недостатньою мірою точності), виходячи з аналізу минулого періоду, виявлення закономірностей минулого періоду, тобто про тенденцію товарообороту, яку можна

охарактеризувати у вигляді деякої функції – **тренду**. При цьому передбачається, що через час можна виразити вплив усіх основних чинників, причому механізм їх впливу в явному виді не враховується.

Для виявлення основної тенденції розвитку товарообороту використовується метод аналітичного вирівнювання (трендовий метод).

Найбільш важливим моментом при вирівнюванні є вибір типу кривої, від якого залежать результати прогнозу товарообороту. Самим обґрунтованим слід рахувати підхід, заснований на графічному аналізі товарообороту.

Початковим етапом планування потреби підприємства в **товарних ресурсах** є аналіз звітних даних про забезпеченість підприємства товарними ресурсами в передплановому періоді, про виконання договорів, рівномірність надходження товарів, оцінка ефективності використання ресурсів в цілому і товарних запасів, зокрема.

Товарний запас – являє собою масу товарів, що перебувають у сфері обігу в процесі переміщення від виробництва до споживача та призначена для подальшого продажу.

Таблиця 2.1

Класифікація товарних запасів торговельного підприємства

№ зп	Класифікаційна ознака	Види товарних запасів
1	2	3
1	За призначенням запасів	Запаси поточного зберігання Запаси сезонного зберігання та попереднього завозу Запаси цільового призначення
2	Залежно від місцезнаходження	Запаси роздрібної торгівлі Запаси оптової торгівлі Запаси у дорозі
3	Залежно від асортиментної структури запасів	Запаси продовольчих товарів Запаси промислових товарів Запаси продукції громадського харчування

Продовження таблиці 2.1

1	2	3
4	Залежно від моменту та характеру оцінки	Вхідні запаси Вихідні запаси Середні запаси Планові (прогнозні) запаси
5	По відношенню до зміни обсягу товарообороту	Запаси, що залежать від зміни обсягу товарообороту Запаси, розміри яких не залежать від зміни обсягу товарообороту
6	Залежно від характеру поповнення та витрачання	Запаси регулярного поповнення та витрачання Запаси регулярного поповнення та сезонного витрачання Запаси сезонного формування та регулярного витрачання Запаси періодичного поповнення та витрачання
7	Залежно від відповідності попиту	Запаси, що відповідають параметрам попиту Запаси, що не відповідають параметрам попиту
8	Відповідно до нормативу	Запаси у межах нормативу Запаси понаднормативні

Підприємством має бути організований чіткий облік виконання договорів на постачання товарів з точки зору повноти їх виконання як за обсягом, так і по термінах. Причому дотримання термінів постачання товарів і рівномірність постачання мають дуже важливе значення для підприємств торгівлі, оскільки це забезпечує безперебійний продаж товарів, не вимагає додаткових товарних запасів у вигляді страхових запасів для забезпечення безперебійного продажу у разі недотримання термінів постачання і його нерівномірності.

Важливим напрямом аналізу є визначення ступеня забезпеченості роздрібного товарообороту товарними ресурсами в цілому і товарними запасами зокрема. Забезпеченість підприємства товар-

ними ресурсами можна встановити, розрахувавши суму товарних ресурсів, що припадає на 1 грн. роздрібного товарообороту [24]:

$$K_{заб} = \frac{H + TЗ_{cp}}{T}, \quad (2.28)$$

де $K_{заб}$ – коефіцієнт забезпеченості підприємства товарними ресурсами;

H – надходження товарів за період, грн.;

$TЗ_{cp}$ – середня величина товарного запасу, грн.;

T – обсяги роздрібного товарообороту, грн.

Цей показник аналізується в динаміці та в порівнянні з плановим значенням.

Рівень забезпеченості роздрібного товарообороту товарними запасами може бути охарактеризований розміром товарного запасу в днях обороту, який показує, на скільки днів підприємству торгівлі вистачить товарних запасів:

$$TЗ_{дн} = \frac{TЗ_{кп}}{T_{сд}}, \quad (2.29)$$

де $TЗ_{дн}$ – товарний запас у днях обороту, дн.;

$TЗ_{кп}$ – товарний запас у сумі на кінець періоду, грн.;

$T_{сд}$ – середньоденний товарооборот, грн.

Порівнюючи величину товарного запасу в днях з нормою товарних запасів, можна не лише встановити рівень забезпеченості підприємства товарними запасами, але і передбачати можливі ускладнення у вигляді затоварювання або незабезпеченості запасами.

Якщо:

- $TЗ_{дн} > TЗ_{норм}$ – існує загроза затоварювання,

- $TЗ_{дн} < TЗ_{норм}$ – можливі перерви у продажу товарів.

Аналіз товарних ресурсів і товарних запасів завершується аналізом ефективності їх використання. Причому ефективність використання товарних ресурсів може бути визначена як через показник роздрібного товарообороту, так і через показник прибутку:

$$E_m = \frac{T}{\Pi + TЗ_{cp}}, \quad (2.30)$$

$$E_n = \frac{\Pi}{\Pi + TЗ_{cp}}, \quad (2.31)$$

де E_m , E_n – показники ефективності використання товарних ресурсів відповідно через товарооборот і прибуток, грн.;
 Π – прибуток від реалізації товарів, грн.

Коефіцієнти E_m і E_n показують суми товарообороту і прибутку, отриманих на кожну гривню, вкладену в товарні ресурси.

Ефективність використання товарних запасів найчастіше характеризується числом оборотів (товарооборотність) і часом обігу товарів в днях обороту (швидкість обороту). Ці показники взаємопов'язані між собою і розраховуються за формулами [24]:

$$K_{об} = \frac{T}{TЗ_{cp}}, \quad (2.32)$$

$$T_{об} = \frac{TЗ_{cp} \times Д}{T}, \text{ або } T_{об} = \frac{Д(360,90,30)}{K_{об}} \quad (2.33)$$

$$T_{об} = \frac{TЗ_{cp}}{T_{\delta}}, \quad (2.34)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності, число оборотів;
 $T_{об}$ – час обороту товарів, дн.;
 $TЗ_{cp}$ – середній товарний запас, грн.;
 $Д$ – число днів у періоді, дн.;
 T_{δ} – односторонній товарооборот, грн.;
 T – обсяги роздрібного товарообороту, грн.

При цьому *середній товарний запас* розраховується за формулою середньої арифметичної, якщо відомі товарні запаси на початок та кінець періоду) або по середній хронологічній за формулою:

$$T\bar{3} = \frac{T3_0/2 + T3_1 + T3_2 + \dots + T3_i/2}{i - 1} \quad (2.35)$$

де $T3_1, T3_2 \dots T3_i$ – товарні запаси на конкретну дату;
 i – кількість спостережень за станом товарних запасів.

Середній товарний запас розраховується по середній хронологічній. Тривалість часу обороту товарів здійснює істотний вплив на фінансові результати господарської діяльності підприємства, сприяючи отриманню додаткового прибутку у разі прискорення оборотності або викликаючи певну втрату вигоди у разі її уповільнення. Тому в ході проведення аналізу товарних запасів необхідно не лише охарактеризувати швидкість їх обертання, але також виміряти вплив на неї окремих чинників і визначити суму додаткового прибутку (втрат) у разі прискорення (уповільнення) товарооборотності.

На етапі планування потреби підприємства в товарних ресурсах здійснюється нормування і планування товарних запасів. При цьому розрахунок нормативу товарних запасів здійснюється, як правило, на кінець планового періоду, оскільки вхідні запаси, тобто запаси на початок планового періоду, дорівнюють величині товарних запасів на кінець передпланового періоду.

Основними принципами нормування товарних запасів є:

- оптимальність;
- надійність;
- науковість;
- ефективність;
- реальність.

Мета нормування товарних запасів – визначення їх оптимальних розмірів для забезпечення планового обсягу товарообороту у

визначених умовах місця та часу, створення необхідних матеріальних передумов для ритмічного та безперебійного продажу товарів при найменших витратах по їх формуванню, зберіганню, регулюванню.

Планування товарних запасів здійснюється як в днях обороту, так і в грошовому вираженні. При цьому між цими показниками існує прямий взаємозв'язок:

$$T_{\text{норм}} = \frac{TЗ_{\text{пл}}}{T_{\text{д.пл}}}, \quad (2.36)$$

$$TЗ_{\text{пл}} = T_{\text{д.пл}} \times TЗ_{\text{норм}}, \quad (2.37)$$

де $T_{\text{норм}}$ – норма товарних запасів в днях обороту, дн.;

$TЗ_{\text{пл}}$ – планова сума товарних запасів, грн.;

$T_{\text{д.пл}}$ – плановий середньоденний товарооборот, грн.

Розрахунок норми товарних запасів в днях є процесом нормування товарних запасів, тоді як розрахунок планової суми товарних запасів дістав назву планування товарних запасів. Ці процеси нероздільні і, як правило, один супроводжує інший.

Залежно від використовуваних методів процес планування може бути розпочатий або з нормування товарних запасів в днях, або з обґрунтування планової суми товарних запасів.

При плануванні товарних запасів можуть бути використані наступні методи:

- економіко-статистичний;
- метод експертних оцінок;
- економіко-математичний з використанням теорії управління запасами;
- техніко-економічних розрахунків.

Найбільш простими, інформаційне забезпеченими, а тому і більше застосовними є перші три методи. Вони базуються на наявній

на торговому підприємстві інформації про фактичні товарні запаси і обсяг роздрібного товарообороту.

Метод техніко-економічних розрахунків найбільш складний через труднощі у зборі необхідної інформації, для чого слід проводити спеціальне обстеження підприємства. Тому цей метод має, швидше, теоретичний характер. Він представляє інтерес, передусім тому, що дає уявлення про окремі елементи нормативу товарного запасу.

При використанні економіко-статистичного методу розрахунок нормативу товарного запасу в днях найчастіше здійснюється за допомогою ковзаючої середньої.

Різновидом економіко-статистичного методу розрахунку нормативу товарного запасу є метод питомих приростів. Розрахунок планової суми товарного запасу здійснюється за формулою:

$$TЗ_{пл} = \frac{TЗ_{зв} \times (T_{пр} \times T_{пр\ 3-5} + 100)}{100}, \quad (2.38)$$

де $TЗ_{зв}$ – сума товарного запасу звітного року, грн.;

$T_{пр}$ – темп приросту роздрібного товарообороту в планованому році порівняно з звітним, %;

$T_{пр\ 3-5}$ – питомі прирости товарних запасів за попередні 3-5 років.

$$T_{пр\ 3-5} = \frac{\Delta TЗ_{пр.ср}}{\Delta T_{пр.р}}, \quad (2.39)$$

де $\Delta TЗ_{пр.ср}$ – середньорічний темп приросту товарних запасів, %;

$\Delta T_{пр.р}$ – середньорічний темп приросту роздрібного товарообороту, %.

В основі методу питомих приростів лежить співвідношення в темпах приросту товарних запасів і роздрібного товарообороту. *Причому товарооборот повинен зростати випереджаючими тем-*

нами порівняно з приростом товарних запасів. Це співвідношення можна назвати коефіцієнтом еластичності, що показує, як зміниться товарний запас за умови зміни роздрібного товарообороту на 1%.

Цей же підхід покладений в основу методу розрахунку планової суми товарного запасу за допомогою модифікованої моделі Вільсона (Уілсона) [24]:

$$TZ = \sqrt{L \times T} \quad , \quad (2.40)$$

де TZ – норма товарних запасів, грн.;
T – роздрібний товарообіг, грн.

Звідси:

$$L = \frac{TZ^2}{T} \quad , \quad (2.41)$$

де L – коефіцієнт співвідношення товарного запасу та товарообороту.

Основною частиною **нормативу товарного запасу** є *торговий запас*, який складається з двох частин :

- робочого запасу, який повинен постійно знаходитися в торговому залі;
- запасу поточного поповнення, призначеного для забезпечення безперебійного продажу товарів на період до наступного надходження товарів.

Страховий (гарантійний) запас призначений для забезпечення безперебійного продажу товарів у разі виникнення непередбачених обставин (різке зростання попиту, неможливість здійснити своєчасну закупівлю і постачання товарів тощо).

Демонстраційний запас, що знаходиться в торговому залі, який повинен містити усе різноманіття асортименту товарів цієї товарної групи (*представницький асортиментний набір*).

Запас у розмірі одноденного обороту також зберігається в торговому залі, щодня поповнюється за рахунок запасу поточного поповнення і призначається для безпосередньої відпустки товарів покупцям.

Запас поточного поповнення залежить від частоти завезення товарів і комплектності надходження, яка характеризує середню кількість асортиментних різновидів, що оновлюється кожною партією постачання. Чим більша частота завезення (тобто менше інтервал між постачаннями) і комплектність постачання, тим менше величина запасу поточного поповнення.

Норма товарного запасу в днях обчислюється по формулі:

$$T_{\text{норм}} = T_{\text{підг}} + T_{\text{рз}} + 0,5 T_{\text{пот}} + T_{\text{стр}}, \quad (2.42)$$

де $T_{\text{підг}}$ – час на приймання і підготовку товару до продажу, дні;

$T_{\text{рз}}$ – робочий запас, дні;

$T_{\text{пот}}$ – запас поточного поповнення, дні;

$T_{\text{стр}}$ – страховий (гарантійний) запас, дні.

$$T = \frac{Q_{\text{пр}} + T}{T}, \quad (2.43)$$

$Q_{\text{пр}}$ – представницький асортиментний набір, грн.;

T – роздрібний товарообіг, грн.

Запас поточного поповнення визначається за формулою:

$$T_{\text{ном}} = \frac{i}{r / R} = i \times \frac{R}{r}, \quad (2.44)$$

де i - середній інтервал між постачаннями, дні;

r - кількість асортиментних різновидів в одній партії, од.;

R - загальна кількість асортиментних різновидів, од.

Представницький асортиментний набір визначається як добуток середньої ціни одного асортиментного різновиду на загальну кількість асортиментних різновидів

$$Q_{\text{пр}} = \sum \Pi_i \times R_i, \quad (2.45)$$

де Π - середня ціна одного асортиментного різновиду, грн.;
 R - загальна кількість асортиментних різновидів, од.

Розрахунок нормативу товарного запасу тим або іншим методом, як правило, здійснюється на кінець IV кварталу планованого року по окремих товарних групах. Норматив товарного запасу в днях обороту в цілому по підприємству розраховують шляхом ділення планової суми товарних запасів на плановий одноденний товарооборот.

В процесі господарської діяльності підприємства виникає потреба у визначенні планової величини товарних запасів не лише на IV квартал, але також і на I-III квартали планованого року. Їх можна визначити або за допомогою індексів сезонності, якщо значення товарообороту, а, отже, і запасів, мають істотні сезонні коливання, або шляхом обчислення середнього розміру зміни товарних запасів впродовж планованого року. Другий спосіб більш простий. В цьому випадку спочатку визначається загальна сума зміни планової величини товарного запасу за рік :

$$\Delta TЗ_{\text{пл.}} = TЗ_{\text{пл.IVкв.}} - TЗ_{\text{поч.}} \quad (2.46)$$

де $TЗ_{\text{поч.}}$ - фактична величина товарного запасу на початок планованого року (на кінець звітнього року), грн.

Потім розраховується середньоквартальна зміна величини товарних запасів :

$$\Delta TЗ_{\text{пл.кв.}} = \Delta TЗ_{\text{пл.}} / 4 \quad (2.47)$$

Визначається планова сума товарного запасу для кожного кварталу планового року:

$$TЗ_{пл.Ікв.} = TЗ_{поч.} + \Delta TЗ_{пл.кв.} \quad (2.48)$$

$$TЗ_{пл.ІІкв.} = TЗ_{пл.Ікв.} + \Delta TЗ \quad (2.49)$$

Аналогічно розраховуємо за III-IV квартали.

В основу планування товарних запасів покладено їх нормування, тобто розробка нормативів товарних запасів по окремих товарах і товарних групах в днях товарообороту, а також в цілому по підприємству.

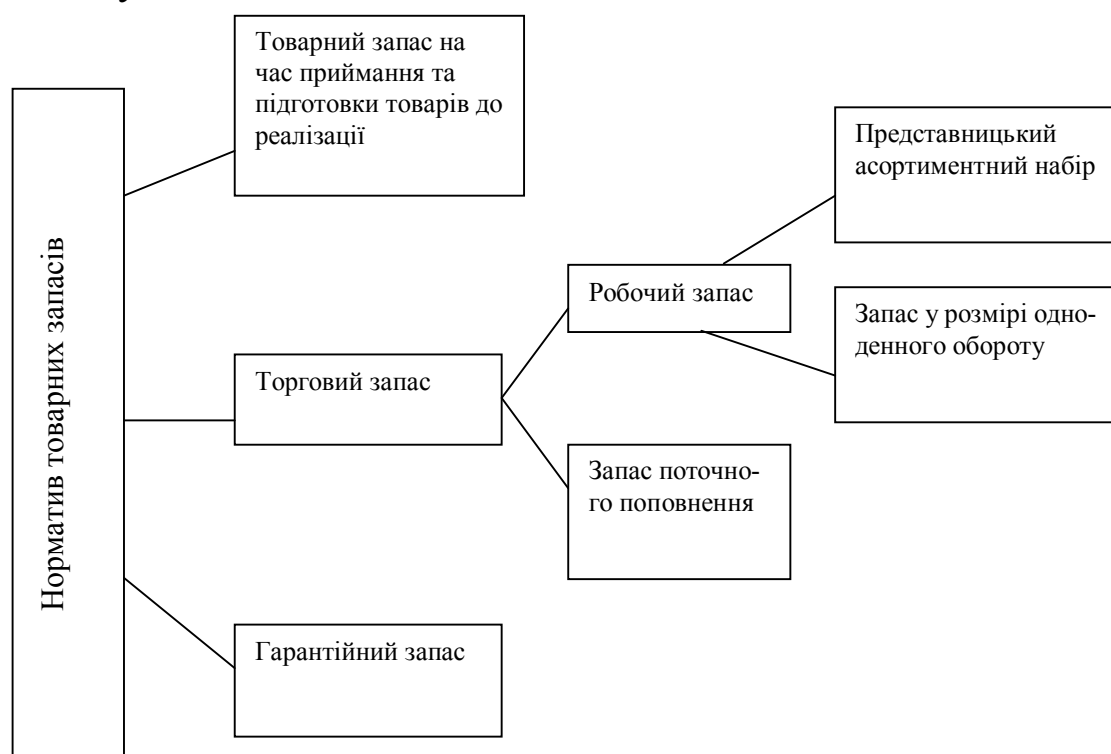


Рис. 2.1. Елементи товарних запасів (дні)

Робочий запас ($TЗ_p$) включає:

- представницький асортиментний набір $З_{ac}$ (забезпечує в торговому залі оптимальну кількість різновидів товарів);

- запас на одноденну реалізацію ($З_{\text{д}}$);
- запас на час прийомки та підготовки товарів до реалізації ($З_{\text{під}}$).

Загальний *розмір робочого запасу* в днях обороту визначається таким чином:

$$ТЗ_{\text{р}} = З_{\text{ас}} + З_{\text{д}} + З_{\text{під}} \quad (2.50)$$

При цьому асортиментний набір дорівнює:

$$З_{\text{ас}} = \frac{\sum m \times Ц_{\text{ср}}}{T_{\text{д}}} \quad (2.51)$$

де m – кількість різновидів товарів, од.;

$Ц_{\text{ср}}$ – середня ціна різновидів товарів певної товарної групи, грн.;

$T_{\text{д}}$ – середньоденний товарооборот, грн.

Запас поточного поповнення ($T_{\text{пот}}$) створюється для забезпечення безперервної торгівлі в періоди між черговими поставаннями товарів.

Залежить від періодичності (частоти) завозу, широти асортименту та комплектності партій товарів, які надходять до підприємства.

Визначається шляхом ділення періоду завозу товарів на 2, оскільки в період між черговими надходженнями товарів запас поповнення коливається від максимуму (в день доставки) до мінімуму (перед завозом), отже середній час періодичності і є половина інтервалу надходження товарів.

Частоту (періодичність) поставання обумовлюють у договорі з поставальником.

Комплектність однієї партії встановлюється шляхом ділення загальної кількості різновидів на кількість поставань.

Розрахунок запасу поточного поповнення:

$$T_{\text{пот}} = t / 2, \quad (2.52)$$

де t - період завозу товарів певної товарної групи, дн.

При цьому період завою товарів розраховується так:

$$t = r \cdot m / n , \quad (2.53)$$

де r – середня частота завою товарів;

m – кількість різновидів товарів, які мають бути присутніми в асортименті магазину даного типу;

n - кількість різновидів товару, що надходять в середньому в однієї партії товарів.

Страховий (гарантійний, резервний) запас створюється для забезпечення безперервної реалізації товарів в разі непередбачених обставин - порушення термінів та обсягів постачання товарів, неочікуваного зростання платоспроможного попиту в окремі періоди та ін. Як правило по продовольчим товарам простого асортименту (товари першої необхідності) страховий запас враховують у розмірі до 100%, по іншим продовольчим і непродовольчим товарам – до 50% розміру торгового запасу.

$$T_{\text{стр}} = k (T_{\text{роб}} + T_{\text{пот}}), \quad (2.54)$$

де k - коефіцієнт резервування.

Таким чином, загальний норматив товарного запасу ($T_{\text{норм}}$) стосовно певної товарної групи складе:

$$T_{\text{норм}} = T_{\text{рз}} + T_{\text{пот}} + T_{\text{стр}} \quad (2.55)$$

При вивченні даної теми рекомендовано використовувати наступні літературні джерела [3, 17, 19, 20, 25].

ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ

ПРИКЛАД 1

Визначити точку беззбитковості, якщо фактичний обсяг реалізації у звітному році склав 5877,6 тис. грн. Загальні змінні витрати становили 5763,3 тис. грн. , постійні витрати склали 1713,7 тис. грн.

Розв'язання:

1. Визначаємо маржинальний дохід:

$$Д_{\text{м}} = 5877,6 - 5763,3 = 114,3 \text{ тис. грн.}$$

2. Визначаємо питому вагу маржинального доходу у обсязі реалізації:

$$РД_{\text{м}} = (114,3 : 5877,6) \times 100 = 1,9\%$$

3. Визначаємо точку беззбитковості:

$$Т_{\text{бз}} = (1713,7 / 1,9) \times 100 = 90194,7 \text{ тис. грн.}$$

Графічно точка беззбиткового обсягу реалізації за звітний рік зображена на рис. 2.1.

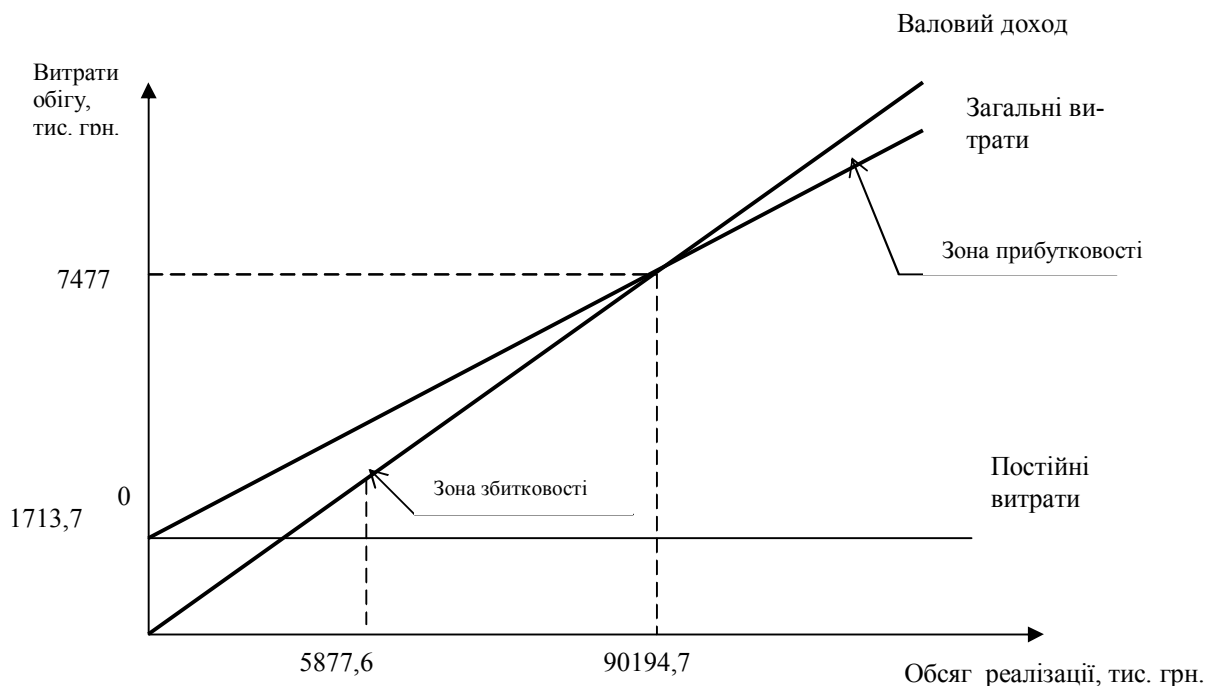


Рис. 2.2. Графічне відображення точки беззбитковості (критичного товарообороту) за даними звітнього року

Таким чином, беззбитковий обсяг реалізації продукції у звітно-

му році повинен становити 90194,7 тис. грн. За такого обсягу реалізації продукції підприємство не мало б прибутку, але не мало б і збитку. Як свідчать дані, у звітному році обсяг реалізації продукції становив 5877,6 тис. грн. Тобто, фактичний обсяг реалізації у звітному році був на 84317,1 тис. грн. меншим за беззбитковий ($90194,7 - 5877,6 = 84317,1$ тис. грн.). Таким чином, підприємство отримало збитки від здійснення торговельної діяльності.

ПРИКЛАД 2

Проаналізувати товарооборот в цілому по торговельному підприємству за звітний період та у порівнянні зі встановленим планом за даними таблиці 2.1.

Таблиця 2.2

Квартали	Минулий рік		Звітний рік			
			План		Факт	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
I	294,0	24,5	292,8	24,0	302,5	24,2
II	297,6	24,8	298,9	24,5	307,5	24,6
III	300,0	25,0	311,1	25,5	321,3	25,7
IV	308,4	25,7	317,2	26,0	318,7	25,5
Всього	1200	100	1220	100	1250	100

Розв'язання:

Питома вага кварталу у загальній сумі товарообороту розраховується наступним чином:

а) минулий рік, I-й квартал $294 : 1200 \cdot 100 = 24,5\%$.

б) по плану, I-й квартал $292,8 : 1220 \cdot 100 = 24,0\%$

в) фактично, I-й квартал $302,5 : 1250 \cdot 100 = 24,2\%$

Динаміку товарообороту (на прикладі I-го кварталу) розраховуємо так:

$$T_p = \frac{T_{зв}}{T_{мін}} \times 100 = \frac{302.5}{294.0} \times 100 = 102.9\%$$

Процент виконання плану розраховуємо аналогічно, порівнюючи фактичні дані товарообороту з плановими.

Зауважимо, що на підставі проведених розрахунків можна зробити висновки (починаючи з підсумкового рядка) про виконання плану, його ритмічність у розрізі окремих кварталів, динаміку (зростання порівняно з минулим періодом або попередніми роками), простежити зміни частки кожного кварталу в сумі товарообороту за рік порівняно з планом, виявити причини змін, що відбулися.

ПРИКЛАД 3

Проаналізувати товарооборот торговельного підприємства у розрізі окремих секцій та відділів підприємства (включаючи дрібно-роздрібну мережу).

Таблиця 2.3

(тис. грн.)

Відділи	Минулий рік	План (звітний рік)		Факт (звітний рік)		% виконання плану	Динаміка товарообороту (%)
		Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %		
№1	340	345	28,3	356,3	28,5	103,3	104,8
№2	380	385	31,5	392,5	31,4	101,9	103,3
№3	300	315	25,8	325,0	26,0	103,2	108,3
№4	180	175	14,3	176,2	14,1	100,7	97,9
Разом	1200	1220	100	1250	100	102,5	104,2

За даними таблиці 2.2 можна зробити висновок про те, що виконання плану на 102,5% було забезпечено за рахунок усіх секцій магазину (усі секції виконали планове завдання).

Найбільше перевиконання плану реалізації товарів було досягнуто секцією №1 – 103,3%. Має місце зростання товарообороту порівняно з минулим періодом по всім секціям, крім четвертої (97,4%) за рахунок змін в асортименті товарів.

ПРИКЛАД 4

Фактичний товарооборот торговельного підприємства за звітний період (рік) склав 1250 тис. грн. Товарні запаси на кінець звітного року були у сумі 166,7 тис. грн. Розрахувати рівень товарних запасів в днях обороту.

Розв’язання:

Для розуміння останнього показника – рівня товарних запасів в днях обороту, слід звернути увагу на розрахунок *середньоденного товарообороту*:

$$T_{\text{д}} = \frac{T}{D} = \frac{1250}{360} = 3.47 \text{ тис. грн.}$$

Зауважимо, що в економічних розрахунках прийнято вважати, що в році в середньому 360 днів.

Шляхом ділення суми товарних запасів, яка залишилася на кінець року, на середньоденний товарооборот, одержимо *рівень товарних запасів в днях обороту*.

Формула розрахунку рівня товарних запасів в днях обороту має вигляд:

$$T_{\text{об}} = \frac{TZ_{\text{сер}} \times D}{T},$$

де $T_{\text{об}}$ – рівень товарних запасів в днях обороту, днів;

$T_{\text{сер}}$ – абсолютна величина товарного запасу на даний період, грн.;

T – реалізація товарів (товарооборот) за даний період, грн.;

D – кількість днів у періоді, дні.

Отже,

$$T_{\text{об}} = \frac{166,7}{3,47} = 48 \text{ днів}$$

Це означає, що при середній реалізації товарів за день на суму 3,47 тис. грн. запасів величиною 166,7 тис. грн. вистачить на 48 днів.

Рівень товарних запасів у днях обороту відображає забезпеченість товарообороту товарними запасами.

В процесі аналізу фактичні товарні запаси в сумі і днях обороту порівнюють з *нормативом* і формулюється висновок, чи є достатньою величина товарних запасів для забезпеченості товарообороту.

Звідси існує вислів "занижені товарні запаси" або "понаднормові запаси".

ПРИКЛАД 5

Проаналізувати динаміку товарообороту магазину, якщо товарооборот 2010 р. склав 1650 тис. грн., приріст обсягу надходження товарів у 2011 р. дорівнює 2%, що становить 33 тис. грн., товарні запаси у 2011 р. знизились на 120 тис. грн. Інші документовані витрати товарів у 2011р. склали 12 тис. грн.

Розв'язання:

Товарооборот 2011 р. знайдемо за допомогою формули балансового зв'язку:

$$H \pm \Delta Z = T + B$$

H – надходження товарів протягом року, грн.;

ΔZ – зміна товарних запасів, грн.;

T – обсяг реалізації товарів протягом року, грн.;

B – вибуття товарів протягом року, грн.

Обсяг надходження товарів:

$$H = \frac{33 \times 100\%}{2\%} = 1650 (\text{тис. грн.})$$

Товарооборот 2011 р.: $T = 1650 + 120 - 12 = 1758 (\text{тис. грн.})$

Динаміка товарообороту: $\frac{1758}{1650} \times 100\% = 106.5\%$

Отже, товарооборот магазину в 2011р. у порівнянні з 2010р. збільшився на 6,5%.

ПРИКЛАД 6

Плани товарообороту тісно пов'язані з показниками плану з праці. Визначимо вплив чисельності працівників і продуктивності праці на зміну товарообороту торговельного підприємства в третьому кварталі 2011 р. за такими даними:

Таблиця 2.4

Показники	План	Факт	Відхилення (+,-)
Товарооборот, тис. грн.	1400	1380	-20
Чисельність працівників, осіб	12	14	+2
Продуктивність праці, тис. грн.	116,67	98,57	-18

Розв'язання:

План товарообороту в загальному недовиконаний на 20 тис. грн. У тому числі за рахунок зміни:

а) чисельності працівників: $\Delta = 116.67 \times 2 = +233 (\text{тис. грн.})$

б) продуктивності праці: $\Delta_{\text{пр}} = -18.1 \times 14 = -253 (\text{тис. грн.})$

Висновок: таким чином, збільшення чисельності працівників позитивно вплинуло на зростання товарообороту, проте зниження

продуктивності праці, що відбулося, мало визначальний негативний вплив. Загальний вплив чинників склав:
 $233 + (-253) = -20$ (тис. грн)

На підставі даних *аналізу показників плану роздрібного товарообороту* (запаси, реалізація, надходження товарів) та оцінки можливих перспектив розвитку торгівлі у регіоні (чисельність населення, його склад, величина купівельних фондів, зростання заробітної плати, доходів, розвиток торговельної мережі, місцезнаходження даного підприємства, стан розвитку місцевої промисловості та можливості закупівлі товарів в інших регіонах, країнах, зміни індексу цін тощо) здійснюється *планування показників роздрібного товарообороту* в такій послідовності: планування продажу товарів по загальному обсягу та асортименту; планування товарних запасів на кінець періоду (кварталу, року) в днях і сумі; планування обсягу надходження товарів.

ПРИКЛАД 7

Скласти прогноз товарообороту на наступний рік:

- 1) для торговельного підприємства в цілому;
- 2) для секції «Галантерейні вироби» на наступний рік і на I квартал.

Дані за звітний рік: товарооборот торговельного підприємства склав 5750 тис. грн., зокрема по секції «Галантерейні вироби» – 3450 тис. грн.

Завдання на наступний рік:

- а) товарооборот має зрости на 3%;
- б) питома вага галантерейних виробів у сумі товарообороту збільшиться на 2%;
- в) частка планового товарообороту секції галантерейних виробів у I кварталі відносно річного плану товарообороту цієї ж секції визначена у розмірі 24%.

Розв'язання:

1. Товарооборот на наступний рік:

$$T = 5750 \text{ тис. грн.} \cdot 103\% : 100 = 5922,5 \text{ тис. грн.}$$

2. Питома вага галантерейних виробів в товарообороту звітного року:

$$3450 \text{ тис. грн.} \cdot 100 : 5750 = 60\%$$

3. Питома вага галантерейних виробів у сумі товарообороту, що планується на наступний рік: $60\% + 2\% = 62\%$

4. Товарооборот секції «Галантерейні вироби» у наступному році:

$$T_{\text{гв}} = 5922,5 \cdot 62\% : 100 = 3672 \text{ тис. грн.}$$

5. План товарообороту секції «Галантерейні вироби» на I квартал:

$$T_{\text{пл}} = 3672 \text{ тис. грн.} \cdot 24\% : 100 = 881,3 \text{ тис. грн.}$$

ПРИКЛАД 8

Припустимо, що в групі продовольчих товарів норматив товарних запасів по бакалійних товарах розраховується методом техніко-економічних розрахунків. При цьому є наступна інформація про асортимент і постачання товарів. Загальна кількість асортиментних різновидів бакалійних товарів на підприємстві - 50 од. при середній ціні 7,50 грн., в кожній партії постачання, яке здійснюється з інтервалом в 3 дні, завозиться 5 од. асортиментних різновидів, що не повторюються. Час на приймання і підготовку товару до продажу - 0,4 дні, гарантійний запас складає 25% запасу поточного поповнення. Одноденний товарооборот по бакалійних товарах складе в планованому році 3 тис. грн.

Розв'язання:

Розрахунок нормативу товарного запасу здійснюється в наступній послідовності:

$$Q_{\text{пр}} = 7,50 \times 50 = 375 \text{ грн.};$$

$$P_{3\text{дн}} = (375 + 3000) / 3000 = 1,1 \text{ дн.};$$

$$ЗТП_{\text{дн}} = 3 \times 50 / 5 = 30 \text{ дн.};$$

$$T_{\text{стр}} = 30 \times 25\% = 7,5 \text{ дн.};$$

$$T_{\text{норм}} = 0,4 + 1,1 + 1/2 \times 30 + 7,5 = 24 \text{ дн.};$$

$$T_{3\text{пл}} = 3 \text{ тис. грн.} \times 24 \text{ дн.} = 72 \text{ тис. грн.}$$

ПРИКЛАД 9

Для торговельного підприємства "Українські ласощі" розрахуйте загальний норматив товарних запасів по кондитерським виробам, виходячи з наступних даних:

1. План продажу кондитерських виробів на IV квартал – 36000 грн.
2. Кількість асортиментних різновидів товару у торговому залі – 30.
3. Кількість різновидів товару, що надходять в середньому в однієї партії товарів – 15.
4. Середня вартість товару одного різновиду – 10,5 грн.
5. Частість завозу кондитерських виробів – 5 днів.
6. Час на прийомку та підготовку товарів до реалізації – 0,4 дня
7. Страховий (гарантійний запас) – 60% від торгового запасу

Розв'язання:

1. Середньоденний товарооборот :

$$T_{\partial} = \frac{36000}{90} = 400 \text{ грн.}$$

2. Представницький асортиментний набір:

$$Z_{ac} = \frac{\sum m \times C_{сер}}{T_{\partial}} = \frac{30 \times 10.5}{400} = 0.8 \text{ дня}$$

2. Робочий запас в днях обороту визначається таким чином:

$$T_{pz} = Z_{ac} + Z_d + Z_{під} = 0,8 + 1 + 0,40 = 2,2 \text{ (дні)}$$

Зауважимо, що Z_d – запас на одноденну реалізацію у розмірі 400 грн. або 1 день, $Z_{під}$ – запас на прийомку та підготовку кондитерських виробів до продажу за умовою задачі – 0,4 дні.

1. Період завозу: $t = r \cdot m / n = 5 \cdot 30 / 15 = 10$ днів
2. Запас поточного поповнення: $T_{пот} = t / 2 = 10 : 2 = 5$ (днів)
3. Страховий (резервний) запас (за умовою $k = 60\%$):
4. $T_{стр} = k (T_{роб} + T_{пот}) = 0,60 (2,2 + 5) = 4,3$ (днів)
- $T_{норм} = T_{pz} + T_{пот} + T_{стр} = 2,2 + 5 + 4,3 = 11,5$ (днів)
5. Норма товарного запасу у сумі: $11,5 \text{ днів} \cdot 400 \text{ грн.} = 4600 \text{ грн.}$

ПРИКЛАД 10

Розрахувати норматив товарного запасу на кінець 2011 р. на основі модифікованої моделі Уілсона.

Таблиця 2.5

Рік	Товарооборот, тис. грн.	Товарний запас, тис. грн.
2008	2958,0	198,3
2009	1587,9	242,2
2010	550,5	283,8

Розв'язання:

За даної методики величина товарного запасу визначається за формулою:

$$ТЗ = \sqrt{L * Тоб},$$

де L – коефіцієнт співвідношення товарного запасу та товарообороту.

За даної формули

$$L = ТЗ^2 / Тоб$$

Розрахунок нормативу товарного запасу на кінець 2011 р. визначаємо на основі даних таблиці.

Таблиця 2.6

Розрахунок нормативного товарного запасу за моделлю Уілсона

Роки	Товарооборот, тис. грн.	Товарний запас, тис. грн.	Коефіцієнт L
2008	2958,0	198,3	13,29
2009	1587,9	242,2	36,94
2010	550,5	283,8	146,3
Середньорічний темп зміни коефіцієнту L, % – 224,7			

Коефіцієнт L на 2011 р. складає:

$$L = 146,3 \times 224,7 / 100 = 328,7$$

Нормативний товарний запас:

$$TЗ = \sqrt{328,7 \times 3549,6} = 1080,1 \text{ тис. грн.}$$

ПРИКЛАД 11

Визначити час товарного обертання за IV квартал на підставі наступних даних :

1.Товарооборот магазину за IV квартал 2011р. становить 1323 тис. грн.

2.Товарні запаси на 1.10.2011 р. - 275 тис. грн. , 1.11.2011 р. - 305,5 тис. грн. , 1.12.2011 р. – 357,5 тис. грн. , на 1.01.2001 р. – 330 тис. грн.

Розв’язання:

1) Середньоденний товарооборот за IV квартал:
1323 тис. грн. : 90 днів = 14,7 тис. грн.

2) Середній товарний запас у IV кварталі:

$$TЗ = \frac{\frac{275}{2} + 305,5 + 357,5 + \frac{330}{2}}{4-1} = 321,8 \text{ т. грн}$$

3) Час товарного обертання в днях :
321,8 тис. грн. : 14,7 тис. грн. = 21,9 днів

4) Час товарного обертання у кількості оборотів середнього товарного запасу:

1323 тис. грн. : 321,8 тис. грн. = 4,1 обороти
або 90 днів кварталу : 21,9дня = 4,1 обороти.

Отже, середній товарний запас розміром 321,8тис. грн. оновлювався на протязі кварталу 4,1 рази.

ПРИКЛАД 12

Необхідно визначити фактичну товарооборотність запасів продовольчого магазину за другий квартал 2011 р., якщо товарооборот магазину за перший квартал складає 1323 тис. грн., а динаміка товарних запасів має такий вигляд:

Таблиця 2.7

Стан на:	Товарні запаси, тис. грн.
1 березня	275
1 квітня	305,5
1 травня	357,5
1 червня	330

Розв'язання:

1. Середньоденний оборот II кварталу:

$$1323 \div 90 = 14,7 \text{ (тис. грн.)}$$

2. Середній товарний запас у II кварталі:

$$\frac{\frac{275}{2} + 305,5 + 357,5 + \frac{330}{2}}{3} = 321,8 \text{ (тис. грн.)}$$

3. Товарооборотність в днях (час обертання):

$$321,8 \div 14,7 = 21,9 \text{ (дня)}$$

4. Товарооборотність у кількості оборотів:

$$1323 \div 321,8 = 4,1 \text{ (оборота)}$$

або

$$90 \div 21,9 = 4,1 \text{ (оборота)}$$

Висновок: Отже, фактична товарооборотність запасів продовольчого магазину в другому кварталі 2011 р. становить 4,1 обороти.

ПРИКЛАД 13

В торговельній діяльності на рівень загальних економічних показників, особливо на обсяг товарообороту, суттєво впливає зміна товарних запасів.

Факторами, що впливають на зміну обсягу товарообороту, є забезпеченість ними підприємства та їх швидка реалізація.

Для визначення кількісного впливу зміни товарних запасів на обсяг товарообороту доцільно скласти таблицю товарного балансу.

Таблиця 2.8

Аналіз впливу зміни товарних запасів на обсяг товарообороту підприємства, тис. грн.

Показники	2010 р.	2011 р.	Зміна, (+,-)	Вплив на обсяг товарообороту	Резерви збільшення товарообороту
Залишок товарів на початок року	1231,0	1537,3	+306,3	+306,3	-
Надійшло товарів за рік	1587,9	1466,3	-121,6	-121,6	+121,6
Реалізовано товарів	1284,9	1433,9	+149,0	-	-
Залишок товарів на кінець року	1537,0	1569,7	+32,7	-32,7	+32,7
ВСЬОГО	-	-	-	+152	154,3

Дані таблиці свідчать, що у 2011 р. підприємство достатньо забезпечено товарними запасами. Це призвело до збільшення товарообороту на 152 тис. грн. при наявному резерві збільшення товарообороту за рахунок збільшення обсягів закупок товарів на 154,3 тис. грн.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ ЗНАНЬ

за темою" Економічні основи управління товарооборотом, товарними запасами і товарним забезпеченням торговельного підприємства "

ЗАВДАННЯ №1

Товарооборот торговельних організацій міста з населенням 350 тис.чол. в поточному році склав 132 млн.грн. В наступному році очікується скорочення чисельності населення в умовах демографічної кризи на 1,2%, грошові доходи на душу населення мають зрости на 2,7%. Відомо, що в умовах подорожчання вартості послуг на купівлю товарів населення міста витрачає не більше 52% грошових доходів. Яким має бути в поточному та наступному році товарооборот у розрахунку на душу населення та загальний обсяг товарообороту торговельних організацій міста? Проаналізуйте динаміку товарообороту.

ЗАВДАННЯ №2

Річний план товарообороту торговельного підприємства "Продовольчі товари" встановлений в обсязі 2540 тис. грн. , очікуваний товарооборот за даними на 31 грудня склав 2691 тис. грн. Проаналізувати виконання плану товарообороту підприємства та дати оцінку його діяльності на ринку, якщо в організації роботи підприємства на протязі року відбулися зміни:

- з 1 квітня у магазині було встановлено аптечний кіоск. Середньомісячний товарооборот кіоску прогнозувався в обсязі 5 тис. грн. За підсумками року фактичний товарооборот склав 25 тис. грн.

- з 1 серпня на Центральному ринку міста було відкрито філію магазину (намет). Його план товарообороту на місяць складав 4,2 тис. грн. Фактично до кінця року у наметі було реалізовано товарів на суму 29 тис. грн.

ЗАВДАННЯ №3

На підставі даних таблиці визначити для підприємств №1 (продовольчий магазин) і №2 (промтоварний магазин) прогнозний та фактичний час товарного обороту в днях і в кількості оборотів (для I-го кварталу 2011р.). Врахувати наступні дані прогнозу та фактичної реалізації товарів за квартал:

Таблиця 2.9

Товарооборот, тис. грн.	Підприємство №1	Підприємство №2
прогнозний:	1540	1612
фактичний:	1567	1648

Зробити висновки та зазначити причини відхилення від нормативу:

Таблиця 2.10

Дати	Підприємство №1 (продовольчий магазин)		Підприємство №2 (промтоварний магазин)	
	Норматив товарних запасів	Очікуваний товарний запас	Норматив товарних запасів	Очікуваний товарний запас
1.01.2011	900	1080	1460	1490
1.02.2011	1150	1319	1521	1488
1.03.2011	1060	1480	1534	1527
1.04.2011	1160	1260	1490	1504

ЗАВДАННЯ №4

За даними таблиці провести порівняльний аналіз ефективності роботи двох торговельних підприємств, які працюють в однакових умовах:

Таблиця 2.11

Показники	Магазин з традиційною формою продажу товарів	Магазин самообслуговування
Товарооборот, тис. грн.	2240	2450
Площа торгового залу, м ²	380	400
Чисельність працівників, чол.	32	29
Вартість основних засобів, тис. грн.	420,2	490,5

Зробити висновки щодо ефективності застосування форми самообслуговування покупців. Розрахунки (товарооборот на 1м² торгового залу, на одного працівника, на 1 тис. грн. вартості основних засобів) та інші дані аналізу оформити таблицею.

ЗАВДАННЯ №5

Відомо, що очікуваний товарооборот підприємства за поточний рік складає 2980 тис. грн. , зокрема по секції гастрономічних товарів – 1051,2 тис. грн. , по секції бакалейно-кондитерських – 763,2 тис. грн. , по секції, що реалізує м'ясо, рибу та овочі – 633,6 тис. грн. (інше припадає на секцію, яка реалізує продукти дитячого харчування). В наступному році планується збільшити товарооборот підприємства на 5%. При цьому передбачається, що питома вага секції гастрономічних товарів зросте на 0,5%, а секції, що торгує м'ясом, рибою та овочами – на 3,5%. Визначити для наступного року прогнозний обсяг (план) товарообороту на наступний рік в цілому та за окремими секціями, розрахувати його динаміку. Розрахунки оформити таблицею.

ЗАВДАННЯ №6

Проаналізувати стан товарних запасів магазину на кінець кварталу, визначити відхилення від нормативу у днях і сумі, зробити висновки:

1. Товарооборот торговельного підприємства за квартал – 3750 тис. грн.
 2. Товарні запаси на кінець кварталу – 2110 тис. грн. , у тому числі запаси товарів сезонного попиту – 340 тис. грн.
 3. Норма товарних запасів – 62 дня.
- Зробити висновки та пропозиції.

ЗАВДАННЯ №7

На підставі наведених даних визначити товарні запаси на кінець кварталу у сумі і днях обороту та відхилення від нормативу, якщо відомо, що:

- очікуваний товарооборот за квартал складає 9130 тис. грн. ;
- запас товарів на початок кварталу 812 тис. грн. ;
- надходження товарів на протязі кварталу склало 10105 тис. грн. ;
- норма товарних запасів на кінець кварталу – 60 днів.

ЗАВДАННЯ №8

Відомо, що товарооборот торговельного підприємства за підсумками року фактично склав 2600 тис. грн. ; товарні запаси на початок наступного року становлять 162 тис. грн. Прогнозується збільшити товарооборот в наступному році на 5%. Питома вага надходження по імпорту у загальному обсязі постачання на протязі року має скласти 25%. Норма товарних запасів на кінець року – 24 дня до обороту четвертого кварталу. Питома вага четвертого кварталу у річному обсязі товарообороту планується в розмірі 28%. Розрахуйте план обсягу надходження товарів до підприємства у наступному році з виокремленням обсягу надходження товарів від зарубіжних постачальників.

ЗАВДАННЯ № 9

Розрахувати норматив товарного запасу на кінець 2011 р. на основі модифікованої моделі Уілсона на основі даних таблиці 2.11.

Таблиця 2.12

Рік	Товарооборот, тис. грн.	Товарний запас, тис. грн.
2008	3458,5	246,3
2009	4063,7	315,9
2010	3943,2	295,4

ЗАВДАННЯ № 10

На підставі наведених нижче даних розрахувати загальний норматив товарних запасів для торговельного підприємства "Марк".

Відомо, що план продажу господарчих товарів на IV квартал – 156000 грн.; кількість асортиментних різновидів товару у торговельному залі – 62; кількість різновидів товару, що надходять в середньому в однієї партії товарів – 12; середня вартість товару одного різновиду – 125,8 грн.; частота заводу будівельних матеріалів та господарчих товарів – 9 днів; час на прийомку та підготовку товарів до реалізації – 1,4 дня; страховий (гарантійний запас) – 30% від торгового запасу.

3. ОСНОВНІ ФОНДИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виконання робіт та надання послуг з реалізації товарів населенню та іншим споживачам здійснюється в процесі взаємодії праці людини та певних засобів виробництва – засобів праці та предметів праці.

Однією з основних складових частин матеріальних ресурсів є матеріально-технічна база, використання, розвиток і розміщення якої значною мірою визначає кінцеву ефективність фінансово-господарської діяльності торгового підприємства. Основу матеріально-технічної бази роздрібної торгівлі створюють основні фонди, що багаторазово беруть участь у процесі торгівлі та, діючи протягом тривалого періоду часу, переносять свою вартість на ціну товару. У процесі експлуатації основні фонди втрачають споживчі якості та техніко-експлуатаційні властивості.

Основні фонди підприємства – це матеріальні засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробничому процесі тривалий час, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, а свою вартість переносять на вартість продукції (послуг) поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

Характерними особливостями основних фондів є:

1. Використання їх у натуральному вигляді впродовж тривалого часу.

2. Схильність до зношування, яка виявляється у поступовій втраті можливої подальшої експлуатації у зв'язку з старінням, закінченням резерву потужності (матеріальне зношування) або з втратою доцільності паралельної експлуатації у зв'язку з виникненням основних фондів, що мають якісніші характеристики (моральне зношування).

3. Специфічний характер кругообігу та відшкодування вартості через механізм поступової амортизації з віднесенням амортизаційних відрахувань на поточні витрати підприємства, і відповідно вар-

тість робіт (послуг).

Неоднорідність основних фондів в залежності від натурально-речового складу та призначення для торговельно-виробничих процесів обумовлює необхідність їх класифікації, яка різниться залежно від прийнятої системи ознак.

За характером використання виділяють основні виробничі та невиробничі фонди:

1. Основні виробничі фонди що безпосередньо приймають участь у торговельно-виробничому процесі.

2. Основні виробничі фонди інших галузей, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією товарів (виробництвом продукції або наданням послуг), але виконують окремі підсобно-допоміжні та обслуговуючі функції (в торговельних підприємствах до них відносять основні фонди таких сфер матеріального виробництва, як транспорт, будівництво, виробництво, побутове обслуговування, інформаційно-обчислювальне обслуговування тощо).

3. Невиробничі основні фонди, використання яких пов'язане з діяльністю, що відноситься до галузей невиробничої сфери (житлово-комунальне господарство, пасажирський транспорт, освіта, культура, охорона здоров'я, відпочинок та туризм, соціальне забезпечення тощо).

За цільовим призначенням виділяють: будівлі та споруди, машини, обладнання, транспортні засоби, інвентар, інструменти.

1. Будинки –архітектурно-будівельні об'єкти, що забезпечують умови праці працівників торгівлі, зберігання, сортування та підготовку товару до продажу, продаж товарів, надання торговельних послуг населенню.

2. Споруди – інженерно-будівельні об'єкти, потрібні для здійснення виробничих та торгово-технологічних процесів.

3. Передавальні засоби, за допомогою яких здійснюється передача енергії, тепла, а також рідких та газоподібних речовин.

4. Машини та устаткування, до яких належать силові машини, робочі механізми та устаткування, торговельні автомати, механічне

устаткування, підйомно-транспортне устаткування; контрольно-касові апарати, вимірювальні прилади, апарати та устаткування для виготовлення і продажу безалкогольних напоїв, фасувально-пакувальне устаткування, інше торгово-технологічне устаткування, теплове устаткування.

5. Механізований інструмент, немеханізовані засоби праці та закріплені до машин інструменти.

6. Виробничий інвентар та приладдя, предмети виробничого призначення; устаткування з охорони праці, ємності для зберігання рідких та сипучих товарів тощо.

7. Транспортні засоби пересування, призначені для переміщення людей та вантажу.

8. Господарський інвентар— предмети конторського та господарського призначення.

9. Багаторічні насадження.

Залежно від участі у виробничому процесі розрізняють пасивні та активні основні фонди:

1. Пасивна частина—будівлі, споруди та інші елементи основних фондів, які безпосередньо не впливають на предмети праці, але створюють матеріально-речові умови для господарської діяльності підприємства.

2. Активна частина –машини, обладнання, інструменти та інші елементи основних фондів, які використовуються для безпосереднього впливу на предмети праці.

Залежно від форм власності розрізняють власні основні та орендовані основні фонди:

1. Власні основні фонди.

2. Орендовані основні фонди, передані у використання підприємству на основі угоди про оренду приміщень, споруд або лізинг машин, обладнання на визначений часовий термін за визначену плату з правом (фінансова оренда) або без права (оперативна оренда) подальшого викупу.

Залежно від джерел фінансування виділяють основні фонди, що

внесені до статутного фонду підприємства; ті, що придбані за рахунок власних коштів; придбані за рахунок довгострокових кредитів та інших позикових коштів, а також безоплатно отримані основні фонди:

1. Основні фонди, внесені до статутного фонду підприємства його засновниками (передані в порядку оплати акції).

2. Основні фонди, придбані протягом діяльності підприємства за рахунок власних коштів.

3. Основні фонди, придбані за рахунок довгострокових кредитів та інших позикових коштів.

4. Безоплатно отриманні основні фонди (в порядку спонсорської, безплатної фінансової допомоги тощо).

Залежно від стану фактичного використання основні фонди поділяють на ті, що використовуються в основній господарській діяльності; здані в оперативну або фінансову оренду (лізинг); такі, що тимчасово не використовуються:

1. Основні фонди, які фактично використовуються в господарській діяльності підприємства.

2. Основні фонди, здані в оренду (оперативну чи фінансову).

3. Основні фонди, що тимчасово не використовуються у зв'язку з переходом на нові види продукції, проведенням планового ремонту, сезонними коливаннями в обсязі попиту.

4. Основні фонди, подальше використання яких у діяльності підприємства не планується.

Кожна одиниця основних фондів має також визначену грошову вартість. Вартісні показники оцінки основних фондів дозволяють враховувати їх при оподаткуванні, здійснювати фінансування відтворення основних фондів, оцінювати ефективність їх використання.

Облік та оцінка засобів праці здійснюється в 2-х формах:

- натуральній, що використовується для обліку та планування окремих груп основних фондів;
- вартісній, яка необхідна для визначення загального обсягу осно-

вних фондів, їхньої динаміки і структури, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства за певний період.

Первісна вартість основних фондів - це вартість, що складається з витрат по їхньому зведенню (спорудженню) чи придбанню, включаючи витрати по їхній доставці й установці, а також інші витрати, необхідні для доведення даного об'єкта до стану готовності до експлуатації по призначенню.

$$ОФ_{перв} = В_{пр} + В_{д} + В_{уст} \quad (3.1)$$

де ОФ перв – первісна вартість основних фондів, грн.;

Впр – вартість придбання об'єкта основних засобів, включаючи збори, мита, непрямі податки, грн.;

Вд – вартість доставки (транспортування);

Вуст – витрати на установку, монтаж і доведення до необхідного стану основних фондів.

Відновна вартість основних фондів – це вартість їхнього відтворення в сучасних умовах.

Залишкова вартість являє собою різницю між первісною чи відновною вартістю і сумою зносу, якому піддаються основні фонди, тобто це та частина вартості основних коштів, що ще не перенесена на вироблену продукцію.

$$ОФ_{зал} = ОФ_{перв} - Зн = ОФ_{перв} - \frac{ОФ_{перв} \times На \times Тсл}{100} \quad (3.2)$$

де ОФ зал – залишкова вартість основних фондів, грн.;

Зн – сума спрацювання основних фондів, грн.;

На – норма амортизації, %

Тсл – термін корисного використання (служби) основних фондів, років.

Ліквідаційна вартість – сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) елементу основних фондів після

закінчення терміну його корисного використання, після вирахування очікуваних витрат, пов'язаних з ліквідацією.

Під терміном "амортизація" основних фондів слід розуміти поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку у межах норм амортизаційних відрахувань.

Амортизації підлягають витрати на:

- придбання основних фондів для власного виробничого використання;
- самостійне виготовлення основних фондів для власних виробничих потреб, включаючи витрати на виплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних фондів;
- проведення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних фондів.

Об'єктом амортизації є вартість основних засобів (окрім вартості землі і незавершених капітальних інвестицій).

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

1) прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;

2) зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та ре-

з результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;

3) прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється;

4) кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта.

Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

5) виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу реалізації та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг реалізованих товарів, який підприємство очікує виконати з використанням об'єкта основних засобів.

Для оцінки ефективності використання фондів доцільно використати як загальні показники, що характеризують ефективність використання усієї сукупності фондів, так і часткові, що характеризують ефективність використання окремих груп фондів.

До узагальнюючих показників ефективності слід віднести показники фондівіддачі, рентабельності, фондомісткості, фондооснащеності, фондоозброєності, інтегральний коефіцієнт ефективності використання основних фондів.

Фондовіддача (Фв) – показує, яка віддача від використання кожної грн., витраченої на основні фонди, наскільки ефективно вони використовуються на підприємстві.

$$\Phi_{\epsilon} = \frac{T}{\overline{OF}} \quad (3.3)$$

де Т – вартість реалізованих за рік товарів, грн..

ОФ – середньорічна вартість основних фондів, грн.

$$\overline{OF} = OF_n + \sum_{i=1}^n OF_{вi} * \frac{H_{вi}}{12} - \sum_{i=1}^n OF_{вивi} * \frac{H_{вив}}{12} \quad (3.4)$$

де ОФп – вартість основних фондів на початок року, грн.;

ОФв_i – вартість основних фондів, що вводяться на протязі року, грн.;

ОФвив_i – вартість виведених основних фондів протягом року, грн.;

Нв – кількість повних місяців до кінця року, протягом яких будуть функціонувати введені основні фонди;

Нвив – кількість повних місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

Фондоємність (Ф_ε) продукції – величина, зворотна фондовіддачі. Показує, скільки витрачено гривень основних фондів на забезпечення 1 грн. товарообороту.

$$\Phi_{\epsilon} = \frac{\overline{OF}}{T} \quad (3.5)$$

де \overline{OF} – середньорічна вартість основних фондів, грн.;

Т – товарооборот підприємства, грн.

Фондоозброєність праці (Ф_о) характеризує технічний рівень підприємства:

$$\Phi_o = \frac{\overline{OF}}{Ч} \quad (3.6)$$

де Ч – середньоспискова чисельність торгового персоналу, чол.

Рентабельність основних фондів (R_{оф}) – показує який прибуток отримує підприємство на кожен грошову одиницю інвестованих в основні засоби коштів, тобто наскільки ефективними є капі-

таловкладення підприємства.

$$Ro\phi = \frac{Pr}{O\phi} \times 100 \quad (3.7)$$

де Пр – сума прибутку, грн.

Окрім загальних показників, які характеризують ефективність використання усієї сукупності основних фондів, застосовуються часткові показники використання окремих видів фондів.

Так, використання торгово-виробничих приміщень характеризується наступними показниками:

- товарообіг на 1 м² загальної площі,
- товарообіг на 1 м² торгової площі,
- товарообіг на одне посадочне місце (підприємства громадського харчування); співвідношення площі торгового залу і посадочних місць,
- прибуток на 1 м² загальної площі,
- прибуток на 1 м² торгової площі.

Показниками використання устаткування торгівлі є:

- коефіцієнт змінності роботи устаткування,
- коефіцієнт використання встановленого устаткування,
- коефіцієнт використання потужності устаткування та ін.

Стратегічною метою управління основними фондами підприємства є забезпечення максимально ефективного їх використання при мінімальних витратах на їх утримання та обслуговування.

Розрахунки потреби в окремих видах та елементах основних фондів торговельного підприємства узагальнюються в спеціально розробленому плані розвитку матеріально-технічної бази.

Основними розділами такого плану є:

- план розвитку торгової площі;
- план розвитку складського господарства;
- план технічного оснащення торгового підприємства.

Основними методами розробки цього плану є:

Нормативний метод, заснований на нормативах товарообігу на 1 м² торгової площі або нормативах торгової площі на 1000 жителів (при плануванні на регіональному рівні).

Факторно-аналітичний метод, в основі якого лежить вивчення потреби в торговій площі з урахуванням обсягу товарообігу та якості стандарту торгового обслуговування.

План розвитку складського господарства визначає потребу підприємства в розширенні ємності (у м³) загально-товарних та спеціалізованих складів.

Потреба підприємства в розвитку складів визначається за нормативами або на основі проведення технічно-економічних розрахунків, виходячи з встановлених нормативів товарних запасів, які мають зберігатися на складах підприємств, розрахункових коефіцієнтів складського об'єму, потрібного для зберігання одиниці товарних запасів відповідного товарного асортименту, коефіцієнта корисного використання складського об'єму.

План технічного оснащення торгового підприємства визначає потребу в дооснащенні активної частини основних фондів підприємства. При вирішенні цього завдання виходять з того, що кожна одиниця обладнання, яка додатково вводиться, функціонує не самостійно, відокремлено, а повинна логічно "вжитися" в наявну систему або в ту систему обладнання підприємств, що формується.

Потреба у прирості основних засобів підприємства може бути задоволена різними шляхами:

- придбанням потрібних основних засобів у власність;
- будівництвом основних фондів;
- орендою (лізингом) потрібного обладнання та площі.

Для економічного обґрунтування того чи іншого варіанту розробляється бізнес-план відповідного інвестиційного проекту та оцінюється економічна ефективність його реалізації.

При вивченні даної теми рекомендовано використовувати наступні літературні джерела [6, 7, 8, 9, 14, 24, 25]

ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ

ПРИКЛАД 1

Основні фонди магазину на початок року становили 650 тис. грн. Вибуття основних фондів в результаті зносу 1 квітня склало 120 тис. грн., а 1 жовтня магазин придбав торгове обладнання на 160 тис. грн. Визначити середньорічну вартість основних фондів.

Розв'язання:

За формулою 3.2. визначимо середньорічну вартість основних фондів

$$\overline{ОФ} = ОФ_n + \sum_{i=1}^n ОФ_{в_i} * \frac{Н_{в_i}}{12} - \sum_{i=1}^n ОФ_{вив_i} * \frac{Н_{вив}}{12} = 650 + \frac{160 \times 3 - 120 \times 9}{12} = 600 \text{ тис. грн.}$$

ПРИКЛАД 2

Вартість основних засобів підприємства на 1 січня склала 250 тис. грн., сума нарахованої амортизації 100 тис. грн. Визначити коефіцієнти зносу та придатності.

Розв'язання:

$$Кз = (100 \text{ тис. грн.} : 250 \text{ тис. грн.}) = 0,4$$

$$Кпр = (150 \text{ тис. грн. (зал. варт.)} : 250 \text{ тис. грн.}) = 0,6$$

В сумі значення Кз та Кпр становлять 1,0.

ПРИКЛАД 3

Основні засоби оптової бази на початок року склали 900 тис. грн. У квітні знято з експлуатації та реалізовані на сторону об'єкти на суму 150 тис. грн., у липні придбано холодильне обладнання вартістю 90 тис. грн., з жовтня введено в експлуатацію вантажно-транспортне обладнання вартістю 300 тис. грн. Розрахувати коефіцієнти оновлення, вибуття, приросту.

Розв'язання:

$$Кон = \frac{ОФ_{прид}}{ОФ_{кін. року}} = \frac{390}{1140} = 0,34$$

$$K_{виб} = \frac{ОФ_{виб}}{ОФ_{поч. року}} = \frac{150}{900} = 0,17$$

$$K_{прир} = \frac{ОФ_{прид} - ОФ_{виб}}{ОФ_{кін. року}} = \frac{90 + 300 - 150}{1140} = 0,22$$

ПРИКЛАД 4

Обладнання вартістю 11 тис. грн. з річною нормою амортизації 12% після використання протягом 3 років списане з експлуатації. Розрахувати залишкову вартість обладнання.

Розв'язання:

Спочатку обчислимо суму амортизації за 3 роки експлуатації обладнання.

$$A = \frac{ОФ_{перв} \times Н_a}{100} \times T = \frac{11 \times 12}{100} \times 3 = 3,96 \text{ тис. грн}$$

Залишкова вартість об'єкта на момент списання становить

$$ОФ_{зал} = ОФ_{перв} - З_n = 11 - 3,96 = 7,04 \text{ тис. грн}$$

ПРИКЛАД 5

Придбано об'єкт основних засобів вартістю 100 тис. грн. з терміном корисного використання 5 років. Розрахувати суми щорічних амортизаційних відрахувань способом прискореного зменшення залишкової вартості.

Розв'язання:

Річна норма амортизації за лінійним методом нарахування амортизації складає 20% (100%:5 років). За прискореним методом дане значення подвоюється. Таким чином $Н_a = 40\%$.

Амортизація за роками становить:

за 1-й рік: 100 тис. грн. $\times 40\% = 40$ тис. грн.,

за 2-й рік: $(100 \text{ тис. грн.} - 40 \text{ тис. грн.}) \times 40\% = 24 \text{ тис. грн.}$,

за 3-й рік: $(100 - 40 - 24) \times 40\% = 14,4 \text{ (тис. грн.)}$

за 4-й рік: $(36 - 14,4) \times 40\% = 8,64 \text{ (тис. грн.)}$

за 5-й рік: $(21,6 - 8,64) \times 40\% = 5,18 \text{ (тис. грн.)}$

ПРИКЛАД 6

Визначити узагальнюючі показники ефективності використання основних виробничих фондів торгового підприємства, якщо середньорічна вартість об'єктів склала 17451 тис. грн.

Підприємством реалізовано товарів на суму 52300 тис грн. Торгового персоналу підприємства налічується 212 осіб. Витрати обігу на реалізацію товарів склали суму в 48600 тис грн. Як зміниться ситуація на підприємстві, якщо додатково залучать до реалізації ще 10 осіб, при цьому обсяги реалізованих товарів зростуть на 2%? Охарактеризуйте отримані показники.

Розв'язання:

До узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих фондів, які можна обчислити відповідно до умов задачі, відносяться: фондівіддача, фондоємність, фондоозброєність праці та рентабельність активів.

Розрахуємо показник фондівіддачі до передбачуваних змін за формулою:

$$\Phi_{B1} = T_1 / \text{ОФ}_{\text{ср}} = 52300 / 17451 = 2,99.$$

Розрахуємо показник фондівіддачі після здійснених змін за формулою:

$$\Phi_{B2} = T_2 / \Phi_{\text{ср}} = 52300 \times 1,02 / 17451 = 3,06.$$

Отже, фондівіддача зростає пропорційно зростанню обсягів товарної продукції підприємства на 2% $(3,06 / 2,99 = 1,02)$.

Обчислимо показник фондоємності до передбачуваних змін за формулою:

$$\Phi_{\epsilon_1} = 1 / \Phi_{B_1} = 1 / 2,99 = 0,334$$

Після вжитих заходів фондоємність складе:

$\Phi_{\epsilon_2} = 1 / \Phi_{B_2} = 1 / 3,06 = 0,327$, тобто зменшиться на 2% – пропорційно зростанню обсягів товарної продукції підприємства.

Фондоозброєність праці до здійснених перетворень розрахуємо за формулою:

$$\Phi_{O_1} = \Phi_{\text{ср}} / \text{Ч}_1 = 17451000 / 212 = 82316 \text{ грн/людину.}$$

Після залучення до виробництва нових працівників фондоозброєність праці зменшується на 4,5%.

$$\Phi_{O_2} = \Phi / \text{Ч}_2 = 174511000 / 222 = 78608 \text{ грн/людину}$$

Рентабельність основних фондів підприємства до змін розрахуємо за формулою:

$$\text{Роф}_1 = (\text{П} / \Phi_{\text{ср}}) 100\% = [(T_1 - \text{Воб}) / \Phi_{\text{ср}}] \times 100\% = [(52300 - 48600) / 17451] \times 100 = 21,2\%.$$

Після збільшення товарообороту на 2% рентабельність основних виробничих фондів зростає

$$\text{Роф}_2 = (\text{П} / \Phi_{\text{ср}}) 100\% = [(T_2 - \text{Воб}) / \Phi_{\text{ср}}] \times 100\% = [(52300 \times 1,02 - 48600) / 17451] \times 100 = 27,2\%.$$

Досліджуване підприємство назвати ефективним, керуючись в своїх висновках високими показниками фондівіддачі, фондоозброєності та рентабельності основних фондів та низьким показником фондоємності.

Запропоновані заходи підвищують ефективність діяльності в межах вказаних змін.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ ЗНАНЬ

за темою «Основні фонди торговельних підприємств»

ЗАВДАННЯ 1.

Згідно балансовим даним вартість основних засобів підприємства склала: на початок 1 кварталу 500 тис. грн.; на початок 2 кварталу 950 тис. грн.; на початок 3 та 4 кварталів по 600 тис. грн.

Визначити середньорічну вартість основних засобів підприємства.

ЗАВДАННЯ 2.

Підприємство придбало об'єкт основних засобів вартістю 100 тис. грн. Термін корисного використання 5 років. Розрахувати суми річних амортизаційних відрахувань кумулятивним методом.

ЗАВДАННЯ 3.

Середньорічна вартість основних фондів магазину 600 тис. грн. Річний обсяг товарообороту 3000 тис. грн., прибуток 150 тис. грн. Середньоспискова чисельність працівників 10 осіб. Розрахувати показники ефективності використання основних фондів.

ЗАВДАННЯ 4.

На початок звітного року вартість основних фондів становила 1207 тис. грн. У вересні звітного року введено в дію нове обладнання вартістю 210 тис. грн., у листопаді того ж року виведено з експлуатації об'єкти основних фондів вартістю 62 тис. грн. Обсяг реалізованих товарів у звітному році становив 2250 тис. грн., сума амортизаційних відрахувань – 175 тис. грн.

Визначити всі можливі показники ефективності використання та відтворення основних фондів у звітному році.

4. ПЕРСОНАЛ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ОПЛАТА ПРАЦІ

Під персоналом підприємства розуміють сукупність осіб, що працюють на певному підприємстві та вкладають свою працю, фізичні та розумові здібності, знання та навички в проведення господарсько-фінансової діяльності підприємства, реалізацію його статутних завдань (закупівлю та реалізацію товару, виробництво продукції, надання послуг та інше).

Характеристика персоналу підприємства здійснюється за такими ознаками класифікації:

1. *За характером участі у господарській діяльності* підприємства всі його працівники поділяються на дві групи – персонал основного виду діяльності або виробничий персонал та персонал неосновного виду діяльності (невиробничий персонал). У торгівлі до складу першої групи відносяться всі працівники, зайняті закупівлею, транспортуванням, зберіганням, підготовкою та реалізацією товарів, виконанням інших господарських функцій, пов'язаних із торгово-технологічною діяльністю підприємства та його функціонуванням в якості самостійного суб'єкта ринку.

Невиробничий персонал не пов'язаний з основною діяльністю підприємства, хоча належить до штату підприємства та фінансується за його рахунок. До складу цієї групи входять працівники, які працюють на об'єктах соціальної інфраструктури підприємства – у лікувально-профілактичних та рекреаційних закладах, об'єктах житлово-комунального господарства, навчальних закладах, дитячих комбінатах тощо.

Наведене групування персоналу потрібне для визначення джерел та порядку оплати праці, узгодження їх розмірів із показниками діяльності.

2. *Залежно від функцій* у складі виробничого персоналу підприємств торгівлі виділяють торгово-оперативний персонал та допоміжний.

Персонал управління торгового підприємства: керівники, спеціалісти, службовці.

До категорії "*керівники*" відносять працівників, що займають посади керівників підприємства та його структурних підрозділів. До них відносяться директор (завідувач) та його заступники, начальники підрозділів апарату управління (бухгалтерії, планово-економічного, фінансового, комерційного відділів, відділу кадрів, маркетингу, технічної служби, завідувачі оперативними підрозділами (секціями, філіями, складами).

Спеціалістами вважаються працівники, які мають належну спеціальну підготовку та займаються інженерно-технічними, економічними, комерційними та іншими спеціальними роботами – фінансисти, юристи, маркетологи.

До *службовців* належать працівники, які виконують технічні функції з оформлення документації, обліку та контролю, господарського обслуговування.

3. *Залежно від напрямку спеціальної підготовки* здійснюється розподіл персоналу підприємства за професіями та спеціальностями.

Професія – це вид трудової діяльності, здійснення якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок.

Спеціальність або спеціалізація – це більш вузький різновид трудової діяльності у межах певної професії.

Керівники і спеціалісти торгового підприємства, як правило, мають вищу освіту за такими професіями: економіст, бухгалтер, маркетолог, фінансист, товаровознавець, юрист.

Працівники торгово-оперативного персоналу мають спеціальну підготовку за професіями: продавець, касир, продавець-касир,

контролер-касир, консультант продовольчих або непродовольчих товарів.

4. *Залежно від кваліфікаційного рівня* персонал підприємства поділяють на групи: спеціалісти вищої та середньої кваліфікації, спеціалісти-практики, висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані та некваліфіковані робітники.

5. *Залежно від займаної посади*, персонал підприємства поділяється на певні групи відповідно до посадового розкладу підприємства.

6. *За стажем роботи в торгівлі* відповідно до чинної практики обліку передбачається групування працівників торгових підприємств із стажем роботи в торгівлі: до 1 року, від 1 до 3 років, від 3 до 10 років, понад 10 років. З конкретною метою управління персоналом це групування може бути деталізоване.

7. *Залежно від характеру трудових відносин* працівників підприємства поділяють на постійних і тимчасових.

До складу постійних зараховують працівників, для яких робота на цьому підприємстві є основним місцем, та працівників, що працюють за сумісництвом, тобто поєднують роботу на певному підприємстві з роботою в інших місцях.

До складу тимчасових працівників належать ті, що працюють на контрактних умовах.

Структура і чисельність персоналу на торгових підприємствах значною мірою залежать від форм власності.

При аналізі чисельності персоналу, використання робочого часу і продуктивності праці розрізняють облікову, наявну і середньосписову чисельність.

Облікова чисельність – це чисельність усіх працівників, що рахується в штаті підприємства на певну дату. До облікового складу включаються усі працівники, прийняті на постійну, сезонну або тимчасову роботу.

Наявна чисельність – це мінімальна чисельність персоналу, яка повинна обслуговувати торгово-технологічний процес.

Середньоспискова чисельність - це чисельність персоналу, визначена в середньому за відповідний період (місяць, квартал, рік).

При плануванні чисельності продавців, касирів, контролерів-касирів визначають наявну і середньоспискову чисельність.

При розрахунку чисельності цих працівників використовується показник умовного робочого місця. При його визначенні використовують показники середньої площі одного умовного робочого місця (у продовольчій торгівлі – 20 м², у непродовольчій – 21,5 м²). До *наявної чисельності* включають працівників, які щодня мають бути на роботі впродовж робочого часу з урахуванням часу, що витрачається на підготовчо-завершальні операції.

Розрахунок наявної чисельності здійснюється за формулою:

$$Ч_{н} = \frac{P_{м} (t_{рм} + t_{пз})}{t_{м}}, \quad (4.1)$$

де $Ч_{н}$ - наявна чисельність працівників, чол.;

$P_{м}$ - умовна кількість робочих місць, од.;

$t_{рм}$ - час роботи магазину в тиждень, год.;

$t_{пз}$ - час завершально-підготовчих операцій, год.;

$t_{м}$ - планова тривалість робочого тижня одного працівника, год.

Для розрахунку середньоспискової чисельності використовується формула:

$$Ч_{сс} = Ч_{н} \times (\Phi_{н} / \Phi_{п}) \quad (4.2)$$

де $Ч_{сс}$ – середньоспискова чисельність працівників, чол.;

$Ч_{н}$ – наявна чисельність працівників, чол.;

$\Phi_{н}$ – повне число робочих днів на 1 працівника в рік (номінальний фонд), дн.;

$\Phi_{п}$ – плановий корисний фонд робочого часу на 1 працівника в рік, дн.

Аналіз чисельності персоналу здійснюється у взаємозв'язку з аналізом продуктивності праці, яка характеризує ефективність використання трудових ресурсів. В процесі вивчення чисельності і складу працівників аналізується їх динаміка, а також зміна по періодах. Особливо це стосується підприємств, що здійснюють торгівлю сезонними товарами.

Для характеристики ефективності використання трудових ресурсів можуть використовуватися наступні показники:

- чисельність персоналу минулого і звітних років ($Ч_0, Ч_1$);
- товарооборот минулого і звітних років ($Т_0, Т_1$);
- продуктивність праці минулого і звітних періодів (виробіток одного працівника – $В_0, В_1$).

Найбільш загальним та універсальним показником, який відображає ефективність використання трудових ресурсів (персоналу) підприємства є продуктивність праці працівників.

У загальному розумінні *продуктивність праці* характеризує її результативність, тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних із використанням трудових ресурсів підприємства.

У вузькому розуміння, *продуктивність праці* – обсяг реалізації товарів одним працівником за одиницю робочого часу або кількість робочого часу, що витрачається на реалізацію одиниці товарообороту.

Різноманітність підходів до вивчення результатів праці в торгівлі та оцінки розмірів використання трудових ресурсів обумовила формування системи показників продуктивності праці.

Найбільш розповсюдженим показником продуктивності праці працівників торгового підприємства є *виробіток*, який визначається середнім розміром товарообороту на одного працівника підприємства за певний проміжок часу:

$$B = \frac{T}{Ч_{cp}}, \quad (4.3)$$

де В – продуктивність праці (виробіток одного працівника), грн.;
Т – товарооборот, грн.;
Ч_{ср} – середньоспискова чисельність, осіб.

При аналізі продуктивності праці розглядають товарооборот на одного працівника в цілому по підприємству, у тому числі на одного працівника торгово-оперативного персоналу. При цьому доцільно враховувати вплив таких чинників як зміну структури товарообороту, склад торгової мережі, ціни тощо.

Вплив на чисельність працівників зміни обсягу товарообороту і виробітку визначається за допомогою способу ланцюгових підстановок, ввівши показник розрахункової чисельності (Ч_р).

Чисельність персоналу залежить від трудомісткості товарообороту, його структури, внутрішньогрупового асортименту товарів, що реалізуються.

Аналіз чисельності персоналу припускає також аналіз використання робочого часу. Рациональне використання робочого часу, скорочення його втрат не лише підвищує ефективність використання кадрів, але і є важливим резервом росту продуктивності праці. Аналіз використання календарного фонду часу працівників здійснюється за даними табельного обліку. Потім з урахуванням святкових і вихідних днів визначається число відпрацьованих працівниками людино-годин.

Завершується аналіз використання робочого часу визначенням недоотриманих сум у зв'язку з нез'явленнями і втратами робочого часу. При цьому визначаються нез'явлення по хворобі і втрати робочого часу, а також втрачена можливість отримання додаткового товарообороту і прибутку.

Успішність будь-якої трудової діяльності характеризується її ефективністю. Ефективність використання трудових ресурсів, зайнятих в торгівлі, виражається наступними показниками:

- продуктивність праці;
- витрати часу покупців;

- якість обслуговування та ін.

Усі ці показники тісно пов'язані між собою, тому їх треба розглядати у взаємозв'язку.

Істотним моментом в аналізі продуктивності праці є обчислення її впливу на збільшення обсягу товарообороту. Для визначення впливу зміни продуктивності праці на приріст товарообороту здійснюються розрахунки за наступними формулами:

$$\Delta T_{\text{ч}} = \frac{\Delta \text{Ч}}{\Delta T} \times 100, \quad (4.4)$$

де $\Delta T_{\text{ч}}$ – приріст товарообороту за рахунок приросту чисельності;

$\Delta \text{Ч}$ – приріст чисельності %;

ΔT – приріст товарообороту %;

$$\Delta T_{\text{в}} = 100 - \Delta T_{\text{ч}}, \quad (4.5)$$

де $\Delta T_{\text{в}}$ - приріст товарообороту за рахунок підвищення виробітку.

Ріст ефективності діяльності припускає неодмінне скорочення витрат часу покупців на придбання товару, підвищення якості торгового обслуговування. Якщо високий товарооборот на одного працівника отриманий в результаті неукомплектованості продавцями, то він не свідчить про ріст ефективності праці торгових працівників.

Критеріями оцінки ефективності використання трудових ресурсів є ріст трудових прибутків працівників, з одного боку, і ріст прибутковості їх праці для підприємства, з іншого.

Прибутковість праці в торгівлі має важливе соціальне значення, оскільки продаж товарів повинен не лише приносити прибуток, але і сприяти підвищенню якості послуг, що надаються в торгівлі. Оцінка прибутковості праці працівників може бути виражена коефіцієнтом, що розраховується по формулі:

$$K_n = \frac{\Delta \text{ЧП}}{\Delta \text{ФС}} , \quad (4.6)$$

де K_n - коефіцієнт прибутковості праці працівника;

$\Delta \text{ЧП}$ - приріст чистого прибутку на 1 працівника за певний період, тис. грн.;

$\Delta \text{ФС}$ - приріст фонду споживання на 1 працівника за певний період, тис. грн.

Прибутковість праці можна розрахувати не лише в цілому по підприємству, але і за окремими секціями і навіть за робочими місцями.

Зростання продуктивності праці може бути забезпечене при виконанні наступних умов:

- зростання результатів праці при зниженні витрат праці;
- зростання результатів праці при стабільних витратах праці;
- постійність результатів при зниженні витрат праці;
- темпи росту результатів випереджають темпи росту витрат праці;
- темпи зниження результатів нижчі ніж темпи зниження витрат.

Розрахунок планової чисельності працівників здійснюється з урахуванням режиму роботи підприємства. При цьому враховуються коефіцієнти збільшення чисельності, необхідної для заміни тимчасово відсутніх працівників (відпустки, хвороба).

Ринок праці у сфері торгівлі має свої особливості, які виражаються в наступному:

- потреба в працівниках торгівлі росте швидшими темпами у порівнянні з іншими галузями, що свідчить про підвищення значення торгівлі в умовах ринку, що розвивається;
- торгівля приваблює велике число працівників з інших сфер, тому тут працює багато людей без спеціальних знань, але мають досвід роботи в різних галузях економіки;
- привабливість праці в торгівлі обумовлена вищою прибутковістю в порівнянні з іншими галузями;

- потреба в робочих професіях у торгівлі має свою специфіку, обумовлену тим, що виявляється стійка тенденція попиту на молодих працівників.

Ця тенденція ринку праці в торгівлі ставить завдання створювати новий мотиваційний механізм стимулювання праці.

З переходом до ринкових відносин принципово змінилася суть таких понять, як плата за працю і формування прибутків торгового підприємства.

Заробітна плата є частиною доходу власника торгового підприємства, що витрачається для оплати праці найнятого робітника відповідно до умов найму.

Організація заробітної плати в торгівлі здійснюється відповідно до наступних *принципів*:

1) стимулююча функція оплати праці. Даний принцип організації оплати праці припускає встановлення рівня заробітної плати залежно від кількості, якості і результатів праці;

2) диференціація окладів залежно від обсягів робіт, кваліфікації працівника, умов праці. Диференціація оплати праці тісно пов'язана з сегментацією ринку праці.

Заробітна плата поділяється на два види: основна і додаткова. *Основна* – нараховується за час, що фактично відпрацьований, і виконані на підприємстві роботи. *Додаткова* – це встановлені законом виплати за невідпрацьований час, оплата відпусток, вихідної допомоги, пільгового часу для підлітків.

В умовах різних організаційно-правових форм власності торгові підприємства отримали самостійність у виборі порядку оплати праці. Вони самостійно визначають не лише чисельність працівників, але і форми оплати праці.

Існує почасова, відрядна і гнучка форми оплати праці.

При *почасовій оплаті* заробітна плата працівникові нараховується відповідно до окладу за фактично відпрацьований час.

Відрядна форма є оплатою залежно від обсягу робіт за встановленими розцінками. Останнім часом отримали широке поширення гнучкі системи, в яких заробітна плата залежить від кінцевих результатів.

В основі почасової оплати праці лежить принцип залежності величини заробітної плати від кількості відпрацьованого часу. Проте внаслідок того, що праця може бути простою і комплексною, потрібне нормування праці, яке здійснюється за допомогою тарифної системи, складовим елементом якої є :

- тарифна ставка – показник рівня оплати праці за годину. Вона визначає рівень оплати простої, некваліфікованої праці. Початковою базою є мінімальна тарифна ставка або тарифна ставка першого розряду;

- тарифна сітка – шкала, що визначає диференціацію тарифної частини заробітної плати залежно від кваліфікації. Це сукупність тарифних розрядів оплати праці, що характеризують кваліфікаційний рівень робітника і тарифних коефіцієнтів, що показують співвідношення тарифної ставки цього розряду до тарифної ставки першого розряду.

Заробітна плата працівника при простій почасовій системі визначається як оплата праці по твердій ставці за час, що пропрацював, в цьому періоді. При почасово-преміальній системі передбачаються додаткові виплати до основної ставки заробітної плати у вигляді премії. Почасова оплата з контрольованим виробленням передбачає зміну тарифної ставки у бік збільшення або у бік зменшення залежно від норм вироблення, трудової дисципліни, торгово-технологічних чинників.

Відрядна оплата праці залежно від способу обліку виручки і заохочення має наступні системи: пряму відрядну, відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну, непряму відрядну, бригадну, акордну. У торгівлі – відсоткову (комісійну).

При прямій відрядній системі заробітна плата працівника оплачується по незмінній розцінці. Загальний заробіток працівника

визначається шляхом множення відрядної розцінки на суму або кількість реалізованих товарів. При цій системі значно підвищується особиста зацікавленість окремого працівника, проте недоліком її є те, що вона не зацікавлює працівника в підвищенні ефективності роботи усього підприємства.

При відрядно-преміальній системі працівник понад заробітки за відрядними розцінками отримує премію, передбачену умовами преміювання.

При відрядно-прогресивній системі праця працівника в межах встановленого планового завдання оплачується за прямими відрядними розцінками, а при його перевиконанні – за підвищеними розцінками. Величина розцінок встановлюється залежно від конкретних умов праці, структури товарообороту, сезонності.

Відсоткова (комісійна) система оплати праці застосовується для оплати праці залежно від обсягу результату діяльності: товарообороту, вартості укладених угод (на біржах, в оптовій торгівлі). Ця система може застосовуватися як поєднання почасової оплати праці з виплатою винагород за результатами роботи. При цьому по кожному працівникові доцільно вести оперативний облік його результатів праці.

Кожна з перелічених систем може бути індивідуальною або колективною. У торгівлі застосовується як індивідуальна, так і колективна оплата праці. По методу розрахунку розцінки застосовуються наступні різновиди відрядної форми оплати праці: за розцінками на заданий обсяг товарообороту, за розцінками за відсоток виконання плану товарообороту, за розцінками за натуральні показники.

За відрядною формою оплати праці можуть заробіток нараховується продавцям, касирам, контролерам-касирам, фасувальникам.

У зв'язку з тим, що торгівля більшістю товарів має сезонний характер, розцінки доцільно встановлювати по сезонах, враховуючи при цьому вплив інфляції. Сезон може включати декілька місяців.

При здійсненні відрядної форми оплати праці проводиться підготовча робота, спрямована на впровадження прогресивних форм організації праці, раціоналізацію режимів роботи магазинів, впровадження прогресивної технології руху товару, нових видів торгових послуг.

Колективна (бригадна) оплата праці за відрядними розцінками – це плата за колективно виконану роботу. Колективна (бригадна) відрядна оплата найбільш ефективна в магазинах (відділах, секціях) з чисельністю не менше 6 чоловік, з відносно постійним потоком покупців і стійким асортиментом. Розрахунок бригадної розцінки здійснюється з урахуванням середньорічного обсягу товарообороту і суми місячних окладів.

На відрядну оплату праці за натуральні показники можуть переводитися працівники магазинів взуття, одягу, електроніки і інших товарів із забезпеченням оперативного кількісно-сумового обліку реалізації товарів. Розцінка за 100 штук реалізованих товарів визначається діленням суми місячних окладів усіх членів бригади на середньомісячну кількість реалізованих товарів.

У роздрібній і дрібнооптовій торгівлі заробітна плата в основному виплачується залежно від обсягу товарообороту. Відсоток від товарообороту визначається в кожному випадку індивідуально залежно від трудомісткості товарів, що реалізуються. У плодоовочевій торгівлі є специфіка, пов'язана з трудомісткістю реалізації, тому при розрахунках це необхідно враховувати.

Гнучкі системи оплати праці в сучасних умовах тісно пов'язані з кінцевими результатами діяльності підприємства. У торгівлі застосовується залишкова система, при якій заробітна плата працівників знаходиться в тісному зв'язку з сумою отриманого прибутку як в окремому підрозділі (відділі, секції), так і в цілому на підприємстві. Така система оплати праці сприяє виникненню професійної конкуренції між працівниками, що, у свою чергу, впливає на культуру обслуговування. При цій формі оплати праці кожному працівникові встановлюється оклад і по кожній секції визначається сума

прибутку, що залишається в розпорядженні після сплати усіх податків.

Розрахунок витрат здійснюється по кожній секції (витрати на оплату праці, витрати по оренді, по інкасації, на утримання приміщень і загальнофірмові витрати). Після цього розраховується коефіцієнт співвідношення прибутку і заробітної плати. У середині секції сума надтарифної частини розподіляється самостійно.

Недоліком цієї системи є те, що на прибутки секцій впливає не лише кон'юнктура торгівлі, але і їх розміщення. Як правило, секції, що знаходяться на перших поверхах, навіть при реалізації одних і тих же товарів більше прибуткові, ніж секції, розташовані вище. Крім того, товари мають різні трудовитрати при реалізації, що також дуже важливе. Тому доцільно розробити систему поправочних коефіцієнтів з урахуванням цих чинників.

Безтарифна система, як правило, застосовується в добре організованому колективі. Кожному працівникові привласнюється коефіцієнт оплати праці, яка враховує його кваліфікацію і результативність роботи в колективі при виконанні певного обсягу робіт.

Контрактна система оплати праці передбачає укладення трудового контракту. Окрім розміру тарифної ставки, в трудовому контракті можуть бути передбачені різні доплати і надбавки за професійну майстерність і високу кваліфікацію, за знання іноземних мов, за відхилення від нормальних умов праці. Крім того, може вказуватися розмір доплат за поєднання професій і посад. Різні види заохочень працівників також можуть бути відображені в індивідуальному трудовому контракті, наприклад, премії, винагороди тощо.

Планування загального фонду заробітної плати здійснюється в наступній послідовності.

1 крок. На основі штатного розкладу визначається річний фонд заробітної плати відповідно до ставок і окладів для усіх працівників підприємства.

2 крок. Визначається можлива сума премій з урахуванням передбачених на підприємстві умов преміювання.

3 крок. Виключаються виплати по лікарняним листам, які здійснюються за рахунок відрахувань до фонду соціального страхування (відрахування до цього фонду зменшуються на суму оплати лікарняних листків).

4 крок. Передбачаються деякі суми виплат для сумісників, працівників по договорах підряду, тобто для працівників необлікового складу.

Таким чином, загальна сума фонду заробітної плати торгового підприємства складе:

$$\text{ФЗП} = \text{крок 1} + \text{крок 2} + \text{крок 3} + \text{крок 4}$$

При плануванні фонду заробітної плати необхідно передбачати різного роду доплати (за роботи у вихідні і святкові дні, за роботу в нічний час, за наднормові роботи). Необхідно також включати до складу фонду заробітної плати винагороди за підсумками роботи за рік, матеріальну допомогу працівникам, виплати на харчування, житло, транспорт. При цьому слід мати на увазі, що ці доплати і одноразові виплати можуть здійснюватися або за рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства (за рахунок фонду споживання), або з фонду заробітної плати, тобто витрат обігу.

Окрім методу прямого рахунку при плануванні фонду заробітної плати можуть бути використані: нормативний, економіко-статистичний методи і метод економіко-математичного моделювання.

Нормативний метод планування фонду заробітної плати заснований на співвідношенні темпів приросту обсягу товарообороту і фонду заробітної плати (продуктивності праці і середньої заробітної плати одного працівника). Прийнято вважати (тобто встановлений норматив), що при збільшенні обсягу товарообороту на 1% (у порівнянних цінах) фонд заробітної плати збільшується на 0,8%, а

при зменшенні товарообороту на 1% фонд заробітної плати зменшується на 1,2%. Так, наприклад, якщо наступного року в порівнянні з поточним обсяг товарообороту (у порівнянних цінах) торгового підприємства збільшиться на 1,6%, то фонд заробітної плати зросте на 1,28%.

До економіко-статистичних методів планування фонду заробітної плати відносяться:

1) розрахунок фонду заробітної плати на основі фактичного рівня фонду заробітної плати в % до товарообороту за ряд попередніх років;

2) розрахунок фонду заробітної плати на основі планової чисельності працівників торгового підприємства на майбутній рік і фактичної середньої заробітної плати одного працівника за поточний рік:

$$\Phi ЗП_{\text{п}} = З_{\text{ф}} \times Ч_{\text{п}} \times I_{\text{зп}} \quad (4.7)$$

де $\Phi ЗП_{\text{п}}$ - плановий фонд заробітної плати працівників торгового підприємства на майбутній рік, грн.;

$Ч_{\text{п}}$ - планова середньоспискова чисельність працівників на майбутній рік, осіб;

$З_{\text{ф}}$ - фактична заробітна плата одного працівника за поточний рік, осіб;

$I_{\text{зп}}$ - передбачуваний індекс середньої заробітної плати одного працівника наступного року порівняно з поточним роком.

Метод економіко-математичного моделювання припускає використання при розрахунку фонду заробітної плати на майбутній рік різних економіко-математичних моделей. Основними є наступні моделі:

$$y = a + by, \quad (4.8)$$

де y - фонд заробітної плати торгового підприємства, грн.;

x - обсяг товарообороту торгового підприємства, грн.;

a і b - параметри моделі.

$$y = a + by, \quad (4.9)$$

де y - фонд заробітної плати торгового підприємства, грн.;
 y - продуктивність праці i -го працівника, грн.;
 a і b - параметри моделі.

Перевагами економіко-статистичних методів і методу економіко-математичного моделювання фонду заробітної плати є наявність інформаційної бази; недоліками - наближеність розрахунків і перенесення негативних тенденцій зміни показників (якщо це мало місце) на майбутній рік.

Розрахований одним з методів плановий фонд заробітної плати на майбутній рік необхідно узгодити з основними показниками господарської діяльності торгового підприємства (прибутком, товарооборотом, витратами обігу) і у разі потреби внести відповідні корективи.

При вивченні даної теми рекомендовано використовувати наступні літературні джерела [2, 10, 13, 14, 24]

ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ

ПРИКЛАД 1

Бригада у складі 5 чоловік виконала для фірми завдання по переобладнанню секцій. На оплату їх праці виділено 20 000 грн. Визначити величину заробітної плати кожного працівника бригади.

Розв'язання:

Відповідно до встановлених коефіцієнтів заробітна плата складе:

Таблиця 4.1.

	1-й працівник	2-й працівник	3-й працівник	4-й працівник	5-й працівник
Коефіцієнт оплати праці	2,2	2,1	2,0	1,9	1,8
Заробітна плата, грн.	4400	4200	4000	3800	3600

ПРИКЛАД 2

Визначити середній тарифний коефіцієнт, середньогодинну тарифну ставку групи продавців, зайнятих на роботах з нормальними умовами праці, якщо за 3 розрядом працюють – 16 осіб, за 5 – 14 осіб, за 6 – 12 осіб.

Розв'язання:

Тарифна сітка для торговельних підприємств згідно Галузевої угоди має вигляд

Таблиця 4.2.

Розряди	1	2	3	4	5	6
Тарифні коефіцієнти	1.0	1.13	1.29	1.48	1.71	2.0
Годинна тарифна ставка	6,88	7,77	8,88	10,18	11,76	13,76

Визначаємо середній тарифний коефіцієнт:

$$T_{кс} = (\sum K_i \times Ч_{рi}) / Ч_{р}$$

$$T_{кс} = (1,29 \times 16 + 1,71 \times 14 + 2,0 \times 12) / 42 = 1,63$$

Середня тарифна ставка становить:

$$T_{сс} = (8,88 \times 16 + 11,76 \times 14 + 13,76 \times 12) / 42 = 11,23 \text{ грн.}$$

ПРИКЛАД 3

Необхідно розрахувати суму економії чи перевитрат фонду оплати праці магазину, використовуючи наведені в таблиці дані:

Таблиця 4.3.

Показники	План	Факт	Відхилення (+,-)
Товарооборот, тис. грн.	1200	1220	+20
Фонд оплати праці, тис. грн.	156,0	168	+12

Розв'язання:

Фонд оплати праці по плану, перерахований на фактичний товарооборот:

$$ФОП_{пл\ ум} = \frac{156}{1200} \times 1220 = 158,6 (\text{тис. грн})$$

Відносне відхилення (відхилення фактичної суми фонду оплати праці від планової, в перерахунку на фактичний товарооборот):

$$В_{відн} = 168 - 158,6 = +9,4 (\text{тис. грн.})$$

Висновок: отже, по фонду оплати праці магазину спостерігається перевитрата в сумі 9,4 тис. грн.

ПРИКЛАД 4

На підставі наведених в таблиці даних проаналізувати виконання показників плану з праці, зокрема ефективність витрачання коштів на оплату праці персоналу, зробити висновки.

Таблиця 4.4.

Показники	2010 р. факт.	2011 р.	
		план	факт
Товарооборот, тис. грн.	21200	21220	21550
Чисельність працівників, чол.	228	225	230
- зокрема продавців	182	180	189
Фонд оплати праці, тис. грн.	12100	12147	12250

Розв'язання:

Розрахунки проведемо за допомогою складання таблиці 4.5.

Таблиця 4.5.

Аналіз ефективності праці персоналу торговельного підприємства

Показники	2010 рік факт	2011 рік			Відхилення, +/-		Темп рос- ту, %
		план	факт	% вик. плану	Від плану	Від 2010р.	
1	2	3	4	5	6	7	8
Товарооборот, тис. грн.	21200	21220	21250	100,1	+30	+50	100,2
Чисельність працівни- ків, чол.	228	225	230	102,2	+5	+2	100,9
- зокрема про- давців	182	180	189	105,0	+9	+7	103,8
- їх частка, %	79,8	80,0	82,2	102,8	+2,2	+2,4	102,5
Фонд оплати праці, тис. грн.	12100	12147	12250	100,9	+103	+150	101,2
Рівень оплати праці, %	57,1	57,2	57,6	100,7	+0,4	+0,5	100,9

Продовження таблиці 4.5

1	2	3	4	5	6	7	8
Середня з/плата 1 працівника в місяць;	4422,5	4498,89	4438,41	98,7	-60,48	+15,91	100,4
Продуктивність праці, тис. грн.							
- 1 працівника	92,98	94,31	92,39	97,9	+1,92	-0.59	99,4
- 1 продавця	116,48	117,89	112,43	95,4	-5,465	-4,05	96,5

Методика розрахунку показників (див. таблицю):

- рівень оплати праці у 2010р.: $\frac{12100}{21200} \times 100 = 57,1\%$

- середня заробітна плата за місяць у 2010р.: $\frac{12100000}{228 \times 12} = 4422,5 \text{ грн}$

- продуктивність праці 1 працівника (2010 р):

$$\frac{21200000}{228} = 92982,45 \text{ грн}$$

- продуктивність праці 1 продавця (2010р.): $\frac{21200000}{182} = 116483,52 \text{ грн}$

Аналогічно розраховуються планові показники і фактичні.

Відносне відхилення витрат живої (економія чи перевитрати заробітної плати) праці розраховуємо за формулою:

$$\Sigma_B = \pm \frac{P_f(P_{вф} - P_{вп})}{100},$$

де P_{ϕ} - фактичний товарооборот, $P_{в\phi}$ - рівень витрат обігу фактичний, $P_{вп}$ – рівень витрат обігу плановий

$$\Sigma_{в} = \frac{21250000(57,6 - 57,2)}{100} = +8500 \text{ грн}$$

Висновок: аналіз показав, що зростання товарообороту було досягнуто за рахунок збільшення чисельності працівників (у тому числі продавців) при невиконанні плану продуктивності праці. Ця обставина призвела до того, що неефективно використовувалися кошти фонду оплати праці порівняно з минулим роком і порівняно з планом.

Так, за умовою зростання товарообороту порівняно з 2010р. на 0,24%, продуктивність праці 1 працівника знизилась на 2,1%, проте середня зарплата знизилась лише на 1,3%.

Порівняння фактичних показників з праці за 2011 рік з плановими (перерахованими на фактичний товарооборот) свідчать про перевитрати фонду оплати праці на 8,5 тис. грн. Отже, не можна збільшувати заробітну плату та чисельність працівників, не забезпечуючи зростання продуктивності праці.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ ЗНАНЬ

за темою" Персонал торговельного підприємства, оплата праці "

ЗАВДАННЯ 1

Розрахувати суму заробітної плати і розмір премії директору магазину, якщо коефіцієнт співвідношення його посадового окладу до мінімальної заробітної плати – 3,5; розмір премії за виконання плану з товарообороту по всіх показниках -18,2%, надбавки за професійну майстерність – 9,3%.

ЗАВДАННЯ 2

Визначити місячний заробіток пакувальника товару, зайнятого на роботах з нормальними умовами праці за відрядно-преміальною системою оплати праці. Технічно-обґрунтована норма штучного часу на 1 упаковку – 6 хв., норма виробітку упаковок за год. – 9 шт., розряд роботи – 3, місячна норма роботи за графіком – 176 год., фактичний місячний виробіток упаковок – 1760 шт., розмір премії за виконання місячного завдання до прямого відрядного заробітку – 11%, розмір премії за кожний процент перевиконання до прямого відрядного заробітку – 1,5%.

ЗАВДАННЯ 3

Бригада у складі 20 продавців реалізовувала товари. Розподіл продавців і робіт по тарифних розрядах наведено у таблиці.

Таблиця 4.7.

Розряди	Коефіцієнти	Чисельність продавців	Обсяг год., тис н/г
1	1	-	-
2	1,13	-	-
3	1,29	6	8
4	1,48	-	-
5	1,71	6	12
6	2	8	10

Обчислити середню годинну тарифну ставку робітників по виконаним ними роботам і зробити висновки на основі розрахунків щодо ефективності використання робочої сили і фонду заробітної плати.

ЗАВДАННЯ 4

Визначити яке з двох торгових підприємств у звітному році працювало більш продуктивно.

Таблиця 4.8.

Підприємство	Базовий рік		Звітний рік	
	Обсяг товарообороту, тис. грн.	Чисельність персоналу, осіб	Обсяг товарообороту, тис. грн.	Чисельність персоналу, осіб
1	26000	345	29500	347
2	52000	472	60100	488

ЗАВДАННЯ 5

Розрахувати показники динаміки продуктивності праці продавців торговельного підприємства в звітному році, порівняно з попереднім, у дійсних і порівняних цінах за такими даними:

- товарооборот на одного продавця (тис. грн.):
попередній рік – 32,0; звітний рік – 45,5;
 - індекс роздрібних цін звітного року – 1,10;
 - середній індекс трудомісткості товарообороту – 1,15.
- Зробити висновки.

ЗАВДАННЯ 6

Середньооблікова чисельність персоналу в супермаркеті у звітному році – 120 осіб. Обсяг товарообороту – 1280 тис. грн. У плановому році продуктивність праці підвищиться на 8 %, а обсяг реа-

лізованих товарів – на 5 %. Обчислити необхідну чисельність персоналу в плановому році.

ЗАВДАННЯ 8

Проаналізувати по торговельному підприємству ступінь виконання плану по фонду оплати праці (ФОП) за рік та розрахувати вплив на нього зміни чисельності працівників і середньої заробітної плати на підставі даних таблиці.

Таблиця 4.9.

Вихідні дані для розрахунку ступеня виконання плану по ФОП

Показники	План	Факт
Чисельність працівників, осіб	25	30
Середня заробітна плата на 1 працівника за рік, грн.	2350	2100

ЗАВДАННЯ 7

У базовому році середньооблікова чисельність працівників на підприємстві становила 710 осіб. У цьому році загальна кількість звільнених з роботи на підприємстві дорівнює 30 осіб, у тому числі за власним бажанням – 10 осіб. На роботу прийняли 15 осіб. Розрахувати коефіцієнти руху кадрів на підприємстві.

5. ВИТРАТИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Витрати – це виражені в грошовій формі витрати виробничих чинників, необхідних для здійснення підприємством своєї статутної діяльності.

Поточні витрати – це грошове вираження витрат живої та уреченої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Основним видом діяльності торгового підприємства є організація і обслуговування процесу товарного обігу, тому його витрати виступають у вигляді витрат обігу.

Витрати обігу є важливою складовою частиною поточних витрат підприємства.

Витрати, що включаються до складу витрат обігу, класифікуються за різними ознаками.

За участю в утворенні вартості усі витрати поділяються на чисті і додаткові.

Чисті витрати обігу – це витрати торгового підприємства по обслуговуванню акту купівлі-продажу товару і зміні форм вартості. Ці витрати суспільно потрібні, але за своєю суттю вони непродуктивні і не створюють споживну вартість, не збільшують вартість товару. До них відносяться витрати, пов'язані з рекламою, обслуговуванням покупців, грошовим обігом, веденням касових і бухгалтерських операцій тощо

Додаткові витрати обігу – це витрати торгових підприємств по виконанню операцій, пов'язаних з продовженням процесу виробництва у сфері обігу. До них відносяться витрати на транспортування, зберігання, доопрацювання, фасування, упаковку товарів тощо. В ході виконання цих операцій товар як споживна вартість зберігається, перетворюється і доводиться до споживача, одночасно збільшується і його вартість. Таким чином, додаткові витрати відшкодову-

ються за рахунок знову створеної на підприємстві вартості, а чисті витрати - за рахунок знову створеної вартості і частини вартості, якою поступається торговцеві виробник за здійснення остаточної реалізації його товару.

Нині доля чистих витрат обігу в загальній їх сумі зростає, що диктується вимогами ринку до підвищення культури обслуговування покупців і конкурентоспроможності підприємств.

За способом віднесення на окремі товари і товарні групи витрати обігу діляться на прямі і непрямі.

Прямі витрати обігу – це витрати, які на підставі первинних документів безпосередньо можуть бути віднесені на ту або іншу товарну групу.

Непрямі витрати обігу неможливо безпосередньо без попередніх розрахунків розподілити між товарними групами. Як правило, їх розподіляють між товарними групами пропорційно визначеному показнику (торговій площі, обсягу товарообороту, заробітній платі торгово-оперативних працівників тощо).

Цей спосіб класифікації витрат обігу має важливе значення для визначення витратоємності реалізації окремих товарів (витрат на одиницю товарообороту по товару або товарній групі), що, у свою чергу, необхідно для обґрунтування рівня торгової надбавки і визначення рентабельності продажу окремих товарів і товарних груп.

По складу розрізняють прості і комплексні витрати обігу.

До *простих* відносяться витрати, що є економічно одноеlementними витратами, нерозкладними на різні складові частини (наприклад, витрати на оплату праці). *Комплексні* витрати складаються з різних елементів витрат (наприклад, інші витрати включають витрати на відрядження, знос нематеріальних активів, податки і обов'язкові платежі і інші витрати).

По раціональності використання усі витрати можна розділити на продуктивні і непродуктивні.

Продуктивні витрати дають корисний результат (витрати на реалізацію товарів забезпечують підприємству отримання роздрібного товарообороту). Непродуктивні витрати корисного результату не дають, але вони бувають неминучими в процесі здійснення підприємством торгово-господарської діяльності. У торгівлі це передусім втрати товарів у вигляді природного убутку. Підприємство повинне прагнути до зниження непродуктивних втрат шляхом поліпшення організації доставки, зберігання і реалізації товарів.

По ступеню залежності від зміни обсягу товарообороту витрати обігу поділяються на постійні і змінні.

Під *постійними* розуміються такі витрати, сума яких безпосередньо не залежить від обсягу і структури товарообороту, але їх рівень змінюється в зворотному по відношенню до товарообороту напрямі: зі збільшенням обсягу товарообороту рівень постійних витрат обігу, обчислений у відсотках до товарообороту, знижується, і навпаки.

Постійні витрати можуть бути залишковими і стартовими.

До *залишкових* відноситься та частина постійних витрат, які продовжує нести підприємство, попри те, що процес реалізації товарів на якийсь час повністю зупинений (плата за оренду приміщення, комунальні платежі, виплата заробітної плати працівникам в сумі мінімального розміру або частини окладу тощо).

До *стартових* відноситься та частина постійних витрат, які виникають з відновленням процесу реалізації товарів (витрати на електроенергію, на прибирання приміщень, на заробітну плату по ставках і окладах тощо).

У разі, якщо підприємство припиняє роботу на тривалий термін, залишкові витрати слід знижувати за рахунок скорочення чисельності працівників, відмови від оренди приміщень тощо.

Змінні витрати можуть бути пропорційно-змінними, деgressивно-змінними і прогресивно-змінними.

Пропорційно-змінні витрати обігу змінюються в тому ж напрямі і темпі, що і обсяг роздрібного товарообороту. Тому їх сума змінюється, а рівень залишається без зміни.

Дегресивно-змінні витрати обігу змінюються у відносно меншій пропорції, чим обсяг роздрібного товарообороту, тому їх рівень дещо знижується зі збільшенням товарообороту і зростає у зв'язку з його скороченням.

Прогресивно-змінні витрати змінюються у відносно більшій пропорції, чим обсяг роздрібного товарообороту, тому їх рівень частково зростає з ростом товарообороту і знижується в результаті зниження його обсягу.

Ділення витрат обігу на змінні і постійні носить умовний характер, тому їх частіше називають умовно-змінними і умовно-постійними.

Взаємозв'язок між загальним рівнем витрат обігу і рівнями змінних і постійних витрат можна описати детермінованою моделлю:

$$BO = BЗ + \frac{BP}{T} \quad (5.1)$$

де BO – загальний рівень витрат обігу, в долях од.;

BЗ – сума змінних витрат обігу, в долях од.;

BP – сума постійних витрат обігу, грн.;

T – обсяг роздрібного товарообороту, грн.

Ця модель є рівнянням гіперболи і може бути використана як для аналізу витрат обігу, так і для їх планування.

За видами витрат – витрати обігу поділяються на елементи і статті, номенклатура і зміст яких встановлені законодавчо. Групування витрат по економічних елементах рекомендується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку «Витрати», тому вона єдина і обов'язкова для усіх підприємств.

По групуванню витрат за економічними елементами в кожен елемент включаються витрати на конкретний вид ресурсів. Групування витрат здійснюється по наступних економічних елементах:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;

- відрахування на соціальні потреби;
- амортизація основних фондів;
- інші витрати.

На основі Положення розробляється номенклатура статей витрат обігу (для торгівлі) або статей калькуляції (для підприємств промисловості і сфери послуг). Якщо групування за економічними елементами єдине для усіх підприємств, то номенклатура статей витрат носить яскраво виражений галузевий характер.

Усі витрати, передбачені Положенням, можуть бути включені у витрати обігу. Тим самим підприємство отримує реальне уявлення про істинну величину витрат і прибутку. Проте деякі види витрат держава як і раніше регулює шляхом їх нормування. До таких витрат відносять:

- витрати на оплату відсотків по отриманих кредитах банків на придбання товарів;
- витрати на відрядження;
- представницькі витрати;
- витрати на рекламу;
- витрати на підготовку кадрів.

За цими статтями суми витрат відносяться в повному обсязі на витрати обігу, проте перевищення фактичних витрат над нормативами не повинне зменшувати оподаткований прибуток, тобто на суму перевищення витрат збільшується оподатковуваний прибуток.

У ринкових умовах господарювання, коли комерційні підприємства здійснюють свою діяльність з метою отримання прибутку, виникає необхідність управління нею. Тому постає завдання визначення не лише явних бухгалтерських витрат обігу, але і неявних витрат, а також майбутніх витрат і витрат втрачених можливостей (недоотриманого прибутку).

У зв'язку з цим слід виділити нові для української економіки види витрат, які можуть бути використані при ухваленні управлінських рішень з метою їх оптимізації.

На підприємствах торгівлі, де велика доля приватної власності і власники беруть участь у виробничому процесі, разом з явними витратами, повністю відображеними у бухгалтерському обліку і набуваючими форми грошових платежів, деякі витрати носять і неявний характер.

Неявні (імпліцитні) витрати – це альтернативні витрати використання ресурсів, що належать власникам підприємства. Такі витрати не відображаються у бухгалтерському обліку, але від цього вони не стають менш реальними. Наприклад, підприємство може використовувати приміщення, що належить власникові підприємства, без плати за оренду. Отже, неявні витрати дорівнюватимуть можливості отримання грошових платежів за здачу цього приміщення кому-небудь в оренду.

При ухваленні управлінських рішень про розширення діяльності підприємства за рахунок збільшення торгових площ або у разі освоєння нового для підприємства ринку товарів необхідно виходити з величини інкрементних витрат і прибутків. Інкрементні витрати і прибутки є додатковими і з'являються в результаті продажу додаткових одиниць товарів.

Номенклатура витрат обігу є сукупністю витрат в розрізі окремих статей. Діюча нині на підприємствах оптової, роздрібної торгівлі і громадського харчування номенклатура статей витрат обігу визначена Методичними рекомендаціями по бухгалтерському обліку витрат і включає наступні статті витрат обігу:

1. Транспортні витрати.
2. Витрати на оплату праці.
3. Відрахування на соціальні потреби.
4. Витрати на оренду і утримання будівель, споруд, приміщень, устаткування і інвентарю.
5. Амортизація основних засобів.
6. Витрати на ремонт основних засобів.
7. Знос санітарного і спеціального одягу, столової білизни, посуду, приладів, інших малоцінних і швидкозношуваних предметів.

8. Витрати на паливо, газ, електроенергію для виробничих потреб.

9. Витрати на зберігання, підробку, підсортувала і упаковку товарів.

10. Витрати на рекламу.

11. Витрати по платі відсотків за користування позикою.

12. Втрати товарів і технологічні відходи.

13. Витрати на тару.

14. Інші витрати.

Галузевими методичними рекомендаціями передбачений перелік витрат, які можуть бути віднесені на ту або іншу статтю витрат обігу.

Транспортні витрати за економічним змістом є оплатою послуг інших галузей народного господарства. Тому на цю статтю відносяться оплата послуг з навантаження, вивантаження і перевезення товарів найманим транспортом. Якщо доставка і навантаження-вивантаження здійснюються своїми транспортом і працівниками, то ці витрати включаються у відповідні статті витрат обігу (амортизація основних засобів, витрати на оплату праці, інші витрати).

Витрати на оплату праці включають виплати заробітної плати працівникам облікового і необлікового складу за фактично відпрацьований час по діючих на підприємстві формах і системах оплати праці, виплати стимулюючого і компенсаційного характеру (компенсації за невикористану відпустку, компенсації жінкам, що знаходяться у відпустці по догляду за дітьми визначеного законодавством віку, компенсаційні виплати, пов'язані з режимом роботи і умовами праці).

Крім того, до складу витрат на оплату праці включаються виплати і за невідпрацьований час (оплата відпусток, пільгового часу підлітків, оплата часу, зайнятого виконанням державних обов'язків, оплата вимушеного прогулу тощо).

Відрахування на соціальне страхування включають відрахування до позабюджетних державних фондів: фонд соціального страхування, пенсійний фонд, фонд зайнятості, фонд страхування на випадок травматизму. Ці відрахування обов'язкові для усіх підприємств і справляються у відсотках від витрат на оплату праці за ставками, встановленими законодавчим органом.

Витрати на оренду і утримання будівель, споруд, приміщень, устаткування і інвентарю включають плату за поточну оренду будівель, приміщень, устаткування і інвентарю, що належить орендодавцеві; витрати на утримання в чистоті приміщень і прилеглих територій, оплату комунальних послуг, пожежної і сторожової охорони.

По статті "Амортизація основних засобів" відображаються суми амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих фондів. Підприємствам надано право самостійно визначати терміни майбутнього корисного використання основних засобів і методи нарахування амортизації. По терміну корисного використання основних засобів розраховують норму амортизації. Так, якщо термін корисного використання встановлюється 8 років, то річна норма амортизації складатиме 12,5% (100%: 8).

Витрати на ремонт основних засобів включають витрати на проведення усіх видів ремонтів (поточних, середніх, капітальних) основних виробничих засобів.

У статтю "Знос санітарного і спеціального одягу, столової білизни, посуду, приладів, інших малоцінних і швидкозношуваних предметів" включаються витрати по використанню малоцінних (вартістю до 1000 грн.) і швидкозношуваних (терміном служби менше року або нормального операційного циклу, якщо він перевищує рік) предметів і інвентарю, а також витрати на ремонт, прання, дезинфекцію, лагодження столової білизни, санітарного і спеціального одягу, взуття тощо.

Витрати на паливо, газ і електроенергію для виробничих потреб мають місце на підприємствах громадського харчування. На цю статтю відносять вартість електроенергії, газу, пари і інших видів

палива, витрачених на технологічні і інші виробничі потреби (приготування їжі, підігрів води тощо).

У статтю "Витрати на зберігання, підробку, підсортовування і пакування товарів" включають вартість матеріалів, витрачених на фасування і пакування товарів, витрати на утримання холодильного устаткування, плату за послуги сторонніх організацій з фасування, пакування, зберігання товарів, інші витрати на створення умов для зберігання товарів.

На статтю "Витрати на рекламу" відносять вартість друкованих рекламних видань, рекламних заходів через засоби масової інформації, витрати на зовнішню рекламу, на оформлення вітрин, виставок-продажів, кімнат зразків товарів.

Витрати по оплаті відсотків за користування позикою включають платежі по відсотках за кредити банкам, по кредитах постачальників і інші витрати по платі відсотків за користування позиками в порядку, встановленому законодавством.

На статтю "Втрати товарів і технологічні відходи" відносять втрати продовольчих товарів при перевезеннях, зберіганні і продажі в межах норм природного убутку, затверджених в установленому порядку. Затверджені норми є граничними, списання втрат на витрати обігу здійснюється виходячи з фактичної недостачі товарів, але тільки в межах встановлених норм. На цю статтю відносять також і нормовані відходи, неминучі при підготовці і реалізації продовольчих товарів (обрізки ковбас, втрати від зачистки олії тощо).

Витрати на тару включають суму зносу тари-устаткування і витрати на її ремонт; витрати на перевезення, вантаження і вивантаження порожньої тари; різницю в цінах між приймальними і здавальними цінами, а також інші витрати на тару.

"Інші витрати" – комплексна стаття, на якій відображаються:

- витрати по сплаті податків, зборів, відрахувань до бюджету і до спеціальних позабюджетних фондів, що відшкодовуються за ра-

хунок витрат обігу відповідно до встановленого законодавством порядку;

- знос по нематеріальних активах;
- витрати по забезпеченню нормальних умов праці і техніки безпеки;
- витрати по веденню касового господарства;
- оплата консультаційних, інформаційних послуг, послуг зв'язку і банків;
- витрати на відрядження, представницькі;
- інші витрати, що підлягають включенню до складу витрат обігу, але що не відносяться до раніше перерахованих статей.

Планування витрат обігу є складовою частиною фінансового управління торговим підприємством. В процесі планування слід виходити з необхідності визначення такої суми витрат, яка дозволяла б підприємству безперебійно і на високому рівні здійснювати свою господарську діяльність при дотриманні розумної економії витрат обігу.

В ході проведення передпланового аналізу виявляються тенденції зміни за передплановий період суми і рівня витрат обігу, їх складу і структури, зіставляються темпи зміни витрат і роздрібного товарообороту. Інформація про середньорічні темпи зміни витрат обігу і роздрібного товарообороту надалі має бути використана при розробці плану витрат обігу.

Планова сума витрат обігу повинна знаходитися між мінімальною і максимальною межами.

Мінімальна сума витрат обігу – це нижня межа, за межею якої подальша економія витрат не може бути визнана розумною, оскільки вона спричинить складнощі з доставкою товарів, зниження культури обслуговування покупців, плинність кадрів тощо, що украй небажано.

Максимальна сума витрат обігу – це витрати, які забезпечують підприємству не прибуткову, але беззбиткову роботу. Перехід за межу максимальної суми витрат приведе до збитковості господарсь-

кої діяльності підприємства, що також небажано. Робота підприємства буде беззбитковою у разі рівності між прибутками і витратами:

$$B_{\text{зм}} + B_{\text{пост}} = \text{ВД} - \text{ПДВ} \quad (5.2)$$

де $B_{\text{зм}}$, $B_{\text{пост}}$ – відповідно змінні і постійні витрати обігу, грн.;

ВД – сума валового доходу, грн.;

ПДВ – податок на додану вартість.

Ця рівність справедлива і при використанні відносних величин (у долях одиниці)

$$D_{\text{зм}} + D_{\text{пост}} = D_{\text{вд}} - D_{\text{вд}} \times C_{\text{пдв}}, \quad (5.3)$$

або

$$D_{\text{зм}} + D_{\text{пост}} = D_{\text{вд}} (1 - C_{\text{пдв}}) \quad (5.4)$$

де $D_{\text{зм}}$, $D_{\text{пост}}$ – доля змінних і постійних витрат обігу;

$D_{\text{вд}}$ – доля валового доходу;

$C_{\text{пдв}}$ – ставка ПДВ в долях одиниці.

З приведеної рівності можна розрахувати максимально можливий рівень змінних витрат обігу у відсотках до товарообороту. Він складатиме:

$$D_{\text{зм.мах}} = [D_{\text{вд}} (1 - C_{\text{пдв}}) - D_{\text{пост}}] \times 100\% \quad (5.5)$$

Планування витрат обігу повинне відбуватися в комплексному взаємозв'язку з іншими економічними показниками, такими, як валовий прибуток, роздрібний товарооборот, прибуток. Оптимальним вважатиметься такий план витрат обігу, який при заданому товарообороту і прийнятій ціновій політиці забезпечить підприємству отримання необхідного розміру чистого прибутку. Планування витрат обігу може відбуватися у будь-якому з двох напрямів: від загального до окремого або від часткового до загального. При цьому під частковим розуміється планування витрат обігу в розрізі окремих статей.

При визначенні витрат обігу на планований рік слід виходити із запланованого обсягу товарообороту, ділення витрат обігу на постійні і змінні і виявленні за передплановий період тенденцій їх розвитку.

Планування постійних витрат обігу підприємства здійснюється з урахуванням темпів росту витрат, що склався за передплановий період.

$$V_{\text{пл.пост}} = V_{\text{баз.пост}} \times \Delta t_{\text{пост}}, \quad (5.6)$$

де $V_{\text{пл.пост}}$, $V_{\text{баз.пост}}$ – умовно-постійні витрати обігу відповідно в плановому і базисному році;

$\Delta t_{\text{пост}}$ – середньорічний темп росту умовно-постійних витрат обігу.

Як відомо, умовно-змінні витрати обігу знаходяться в прямій залежності від зміни обсягу товарообороту, але змінюються вони не завжди в однаковій пропорції. Тому при їх плануванні необхідно враховувати співвідношення темпів зміни витрат обігу і товарообороту, що склалося за передплановий період, яке може бути охарактеризоване відповідним коефіцієнтом (K).

Якщо значення коефіцієнта співвідношення дорівнюватиме 1, значить, у підприємства переважають пропорційно-змінні витрати обігу, більше 1 – прогресивно-змінні і менше 1 – депресивно-змінні. Характер змінних витрат обігу виявляється в процесі проведення аналізу.

Сума змінних витрат обігу на планований рік може бути розрахована за формулою:

$$V_{\text{пл.зм}} = V_{\text{баз.зм}} \times [1 + (\Delta t_{\text{ртр}} \times K)], \quad (5.7)$$

де $V_{\text{пл.зм}}$, $V_{\text{баз.зм}}$ – умовно-змінні витрати обігу відповідно в плановому і базисному періодах, грн.;

$\Delta t_{\text{ртр}}$ – приріст товарообороту в планованому періоді, в долях одиниці;

Д_о – коефіцієнт співвідношення середньорічних темпів приросту - умовно-змінних витрат обігу і роздрібного товарообороту, в долях одиниці.

Загальна сума планових витрат обігу складається з сум планових змінних і постійних витрат.

Витрати по кожній статті витрат обігу можуть бути розраховані так само, як і загальна сума планових змінних і постійних витрат. Проте в цьому випадку в розрахунок слід приймати виявлені за передплановий період тенденції розвитку і співвідношення з товарооборотом окремо по кожній статті витрат обігу торгового підприємства.

Зауважимо, що інформаційною основою врахування та аналізу витрат обігу торговельного підприємства є матеріали бухгалтерської звітності (форма № 1 "Баланс", форма №2 "Звіт про фінансові результати діяльності підприємства"), статистична звітність (форма №5 "Звіт про витрати обігу", №3-торг "Звіт про надходження, реалізацію та залишки товарів", форма №1ПВ "Звіт з праці", форма №1 "Звіт про товарооборот"), оперативного та управлінського обліку (йдеться про первинні документи, що відображають витрати, оборотні відомості по бухгалтерських рахунках, на яких ведеться аналітичний облік витрат та ін.).

Рівень витрат торгової діяльності (Р_в) визначається як відношення суми витрат обігу (ВО) до суми товарообороту (Т), виражене у відсотках. Рівень витрат є найважливішим якісним показником економічності господарської діяльності торговельного підприємства, відображаючи частку його поточних витрат в ціні товарів, що реалізуються;

$$P_v = \frac{BO}{T} \times 100, \quad (5.8)$$

де ВО - сума витрат обігу у певному періоді;

Р_в - рівень витрат обігу у певному періоді (виражений у відсотках до товарообороту);

Т - обсяг реалізації товарів у певному періоді.

Витратовіддача (ВВ) є зворотним показником по відношенню до рівня витрат. Він характеризує обсяг товарообороту (Т), що доводиться на одиницю витрат обігу підприємства (ВО), тобто свідчить про результативність його поточних витрат:

$$ВВ = Т / ВО, \quad (5.9)$$

Доходність витрат обігу (Д_{во}). Показує, яка сума валового доходу (ВД) припадає на одиницю витрат обігу (ВО):

$$Д_{во} = ВД / ВО, \quad (5.10)$$

Прибутковість витрат обігу (П_{во}) або рівень рентабельності витрат обігу визначається як відношення суми балансового прибутку (П_б) до суми витрат обігу (ВО) у відсотковому вираженні. Рівень рентабельності витрат обігу є одним з важливих показників ефективності *поточних* витрат торговельного підприємства.

$$П_{во} = \frac{П_{б}}{ВО} \times 100, \quad (5.11)$$

Аналогічно визначається ефективність окремих видів витрат.

Зауважимо, що одним з провідних показників *ефективної витратної політики підприємства є мінімізація рівня витрат його торговельної діяльності.*

При вивченні даної теми рекомендовано використовувати наступні літературні джерела [3, 8, 9, 14, 16, 20, 23, 24]

ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ

ПРИКЛАД 1

Припустимо, що запланований обсяг роздрібного товарообороту підприємства становить 3000 тис. грн., постійні витрати обігу – 180 тис. грн., рівень валового доходу – 20%, ставка ПДВ – 20%.

Розрахувати максимально можливий для забезпечення беззбиткової роботи підприємства рівень витрат.

Розв'язання:

Виразимо рівень валового доходу і ставку ПДВ в долях одиниці, розрахуємо максимально можливий для забезпечення беззбиткової роботи підприємства рівень змінних витрат.

$$P_{\text{зм. max}} = [0,2 (1 - 0,20) - 180/3000] \times 100\% = 10\%.$$

Отже, для того, щоб підприємство не увійшло до розряду збиткових, планова сума змінних витрат обігу не повинна перевищувати 300 тис. грн. ($3000 \cdot 10\%$), а загальна суму витрат – не перевищувати 500 тис. грн. ($320 + 180$).

ПРИКЛАД 2

Товарооборот торговельного підприємства склав за рік 2000 тис. грн. , загальна сума витрат обігу становить 650 тис. грн. Яким буде рівень витрат обігу ? Що характеризує цей показник?

Розв'язання:

Рівень витрат обігу розрахуємо за формулою:

$$P_v = \frac{BO}{T} \times 100 = \frac{650}{2000} \times 100\% = 32,5\%$$

Рівень витрат показує, що на кожні 100 гривень товарообороту припадає 32,50 грн. витрат торговельного підприємства. Іншими словами, рівень витрат 32,5% показує частку поточних витрат підприємства в ціні товарів, що реалізуються.

ПРИКЛАД 3

На підставі наведених нижче даних зробити висновок, яке з двох торговельних підприємств працювало більш економно:

Таблиця 5.1.

Показники	Підприємство №1	Підприємство №2
Товарооборот, тис. грн.	2000	4000
Рівень витрат обігу (%)		
а) по плану	32,5	32,6
б) фактично	32,4	32,5

Розв'язання:

Для порівняння показників розрахуємо розмір зміни рівня витрат обігу та темп зміни рівня витрат обігу. Розрахунки проведемо в таблиці:

Таблиця 5.2.

Показники	Підприємство №1	Підприємство №2
1.Товарооборот, тис. грн.	2000	4000
2.Рівень витрат обігу, %		
а) по плану (P_n)	32,5	32,6
б) фактично (P_ϕ)	32,4	32,5
3. Розмір зміни рівня витрат обігу, %: ($P_\phi - P_n$)	- 0,1	-0,1
4.Темп зміни рівня витрат обігу, %: $\frac{P_\phi - P_n}{P_n} \times 100\%$	0,308	0,306

Розмір зміни рівня витрат, як у нашому прикладі, може бути однаковим на двох підприємствах, проте різними можуть бути темпи зміни рівня (інтенсивність зростання або зниження рівня витрат). За розрахунками підприємство №1 більш інтенсивно знижувало витрати (рівень витрат знизився на 0,308%), ніж підприємство №2 (тут рівень витрат знизився на 0,306%).

Висновок: перше підприємство більш ефективно проводило мінімізацію витрат.

ПРИКЛАД 4

Проаналізувати витрати обігу торговельного підприємства "Євробудинок", якщо відомо: фактичний товарооборот у 2010р. склав 1200 тис. грн. , у 2011р. – 1250 тис. грн. при плані 1220 тис. грн. Загальна сума витрат у 2010 р. склала 498 тис. грн. , у 2011 р. – 533,13 тис. грн. при плані 519,72 тис. грн.

Розв'язання:

Розрахунки проведемо за допомогою таблиці:

Таблиця 5.3.

ПОКАЗНИКИ	2010р. фактично	2011р.		Відхилення від плану (+, -)
		план	факт.	
1.Товарооборот, тис. грн.	1200	1220	1250	+30
2.Витрати обігу				
а) сума, тис. грн.	498, 00	519,72	533,125	+13,405
б) рівень до товарообороту,% $P_v = \frac{BO}{T} \times 100$	41,50	42,60	42,65	+0,05
3.Сума витрат обігу в перерахунку на фактичний товарооборот 2011 р., тис. грн.	X	532,5	X	X

Абсолютне відхилення витрат (різниця між їх фактичною і плановою сумою):

$$\Delta BO = 533,13 - 519,72 = +13,41 \text{ (тис.грн)}$$

Відносне відхилення (економія чи перевитрати):

$$\Sigma_B = \pm \frac{T_f(P_{вф} - P_{вп})}{100},$$

де T_f – фактичний товарооборот;

$P_{вф}$ – рівень витрат обігу фактичний;

$P_{вп}$ – рівень витрат обігу плановий.

$$\Sigma_B = \pm \frac{1250 \times (42,65 - 42,60)}{100} = + 0,63 \text{ (тис. грн.)}$$

або

Спочатку розраховується різниця між фактичною сумою витрат і сумою витрат в перерахунку планового рівня на фактичний товарооборот

$$42,60 \cdot 1250 : 100 = 532,50 \text{ тис. грн.}$$

$$\Sigma_B = \pm (533,13 - 532,50) = + 0,63 \text{ (тис. грн.)}$$

Порівняно з 2010 р. рівень витрат обігу підвищився:

$$42,65\% - 41,50\% = +1,15\%$$

в перерахунку на фактичний товарооборот 2011р це складає суму

$$1,15\% \times 1250 \text{ тис. грн.} : 100 = 14,38 \text{ тис. грн.}$$

Темп росту рівня витрат торговельного підприємство "Євробудинок" порівняно з 2010р. :

$$\frac{0,05}{41,5} \times 100\% = 0,12\%.$$

Висновок: порівняно з планом мають місце перевитрати в об-

сязі 0,63 тис. грн. , порівняно з минулим роком рівень витрат підвищився на 1,15%, що в сумі складає 14,38 тис. грн. Завданням подальшого аналізу є з'ясування основних причин, які призвели до цих негативних тенденцій у фінансовій діяльності підприємства.

ПРИКЛАД 5

Проаналізувати вплив зміни цін на рівень витрат обігу торговельного підприємства "Овочі" на протязі III-го кварталу, якщо відомо, що ціни на товари даної групи за квартал знизилися в середньому на 7%, товарооборот за III-й квартал склав 2160 тис. грн. , загальна сума витрат - 1057,6 тис. грн. , частка витрат обігу, які залежать від зміни цін – 60%.

Розв'язання:

1. Індекс цін :
$$\frac{100\% - 7\%}{100} = 0,93$$

2. Загальний рівень витрат до товарообороту за новими цінами:

$$\frac{1057,6}{2160} \times 100\% = 48,9\%$$

3. Рівень умовно-змінних витрат (залежать від цін) до товарообороту за новими цінами:

$$\frac{48,9 \times 60}{100} = 29,3\%$$

4. Рівень умовно-змінних витрат (залежних від цін) до товарообороту в старих цінах:

$$29,3\% \times 0,93 = 27,2\%$$

5. Зміна рівня витрат:

$$29,3\% - 27,2\% = +2,1\%$$

Висновок: рівень витрат обігу торговельного підприємства

"Овочі" за рахунок зниження цін на протязі III-го кварталу підвищився на 2,1%.

ПРИКЛАД 6

Використовуючи наведені в таблиці дані, потрібно розрахувати абсолютну та відносну економію (перевитрати) витрат обігу торговельного підприємства:

Таблиця 5.4.

Показники	план	факт
Товарооборот, тис. грн.	400	420
Рівень умовно-змінних витрат, %	4,0	4,1
Умовно-постійні витрати, тис. грн.	75	100

Розв'язання:

1. Загальна сума витрат обігу за планом:

$$400 \times 0,04 + 7,5 = 23,5 (\text{тис. грн.})$$

2. Фактичні витрати обігу:

$$420 \times 0,041 + 10 = 27,22 (\text{тис. грн.})$$

3. Абсолютна сума перевитрат:

$$27,22 - 23,5 = 3,72 (\text{тис. грн.})$$

4. Планові витрати в перерахунку на фактичний товарооборот:

$$\frac{23,5 \times 420}{400} = 24,68 (\text{тис. грн.})$$

5. Відносна сума перевитрат:

$$27,22 - 24,68 = +2,54 (\text{тис. грн.})$$

Висновок: відносна сума перевищення витрат обігу торговельного підприємства становить 2,54 тис. грн.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ЗАКРІПЛЕННЯ ЗНАНЬ

за темою "Витрати торговельного підприємства"

ЗАВДАННЯ №1

Проаналізувати виконання плану витрат обігу за рік для торговельних підприємств №1 і №2, визначити вплив на витрати обсягу реалізації та інших чинників, зробити висновки.

Таблиця 5.5.

Показники	Підприємство №1		Підприємство №2	
	план	фактично	план	фактично
Товарооборот, тис. грн.	1425	1415	1620	1670
Витрати обігу, тис. грн.	684	687	778	866

ЗАВДАННЯ №2

За допомогою даних таблиці проаналізувати витрати підприємства. В процесі аналізу визначити:

- а) рівень витрат обігу по плану і фактично;
- б) суму відносної економії або перевитрат;
- в) вплив на витрати обігу підприємства зміни обсягу товарообороту, враховуючи поділ витрат на умовно-постійні і умовно-змінні, що залежать від товарообороту.

Таблиця 5.6.

Показники	План		Фактичне виконання	
	Сума, тис. грн.	% до товаро- обороту	Сума, тис. грн.	% до товаро- обороту
Умовно-змінні ви- трати		28		28,8
Умовно-постійні ви- трати	554,4		574,6	
Товарооборот	1870		1940	

ЗАВДАННЯ №3

На підставі наведених в таблиці даних проведіть аналіз виконання плану витрат обігу торговельного підприємства. Необхідно визначити:

1. Рівень витрат обігу по підприємству в цілому по плану, фактично і в перерахунку на планову структуру товарообороту.
2. Відносну економію (перевитрати) по витратам обігу.
3. Вплив зміни структури товарообороту та інших факторів на рівень витрат обігу підприємства.

Таблиця 5.7.

Товарні групи	Товарооборот, тис. грн.		Питома вага, %		Рівень витрат обігу, %	
	план	фактично	план	факт	план	факт
Тканини	2700	2480			2,8	2,80
Взуття	2220	2728			3,10	3,20
Галантерея	1440	1736			5,25	5,35
Канцелярські товари	5640	5456			2,90	2,80
РАЗОМ	12011	12400	100	100	x	x

6. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Величина доходів є одним з фінансово-економічних результатів господарської діяльності торговельного підприємства.

За своїм економічним призначенням доходи торговельного підприємства мають забезпечити розв'язання сукупності завдань, які мають вирішальне значення для підприємства в ринкових умовах, а саме покривати витрати, надавати можливість виконувати фінансові обов'язки перед державою і створювати джерела для стимулювання свого подальшого розвитку.

Слід мати на увазі, що на сучасному етапі торговельні підприємства формують свої доходи з різних джерел і по різних видах господарських операцій.

Сума доходів торговельного підприємства, отриманих з усіх джерел і по всіх видах господарських операцій, називається *валовим доходом*.

Залежно від виду діяльності розрізняють:

- Доходи від торговельної діяльності (тобто від продажу товарів, реалізації тари, надання платних торговельних послуг, перемірювання тканин).
- Доходи від виробничої діяльності (йдеться про виручку від реалізації всіх видів товарної продукції, напівфабрикатів, відходів за наявності власного виробництва, наприклад, виробництва продуктів для громадського харчування в кафетерії підприємства, одержання виручки від послуг промислового характеру, наприклад, проведення ремонтно-будівельних робіт).
- Доходи від посередницької діяльності (додаткова виручка від посередницьких функцій підприємства в реалізації товарів, одержання комісійної винагороди).
- Доходи від інвестиційно-кредитної діяльності (дивіденди, отримані за цінними паперами, відсотки за надання комерційного кредиту, доходи від надання приміщень в оренду тощо).

- Доходи від продажу прав на майно, інтелектуальну власність (йдеться про доходи від реалізації майна підприємства, матеріальних обігових активів, а також нематеріальних активів – фірмового знаку, торгової марки, програмних продуктів)
- Інші види доходів (доходи за операціями купівлі-продажу валюту завдяки коливанням курсів валют, доходи по депозитних внесках торговельного підприємства в банках; отримані штрафи, пені, неустойки; доходи, одержані за утримання соціально-побутової сфери – спортивних майданчиків, профілакторіїв, плата за утримання дітей в дитячих дошкільних закладах тощо).

Зауважимо, що *доходи від торговельної діяльності*, тобто від реалізації товарів і платних торговельних послуг *вважаються основним видом доходів торговельних підприємств*. Вони містять доходи як від роздрібних, так і від оптових (гуртових) торговельних операцій.

Варто підкреслити, що *джерелом* формування доходів від реалізації товарів є торгова надбавка до ціни придбання товарів (різниця між продажною та закупівельною ціною товарів, які реалізуються) та торговельна знижка з продажною ціною товару.

За економічною природою торговельні надбавки та знижки уявляють собою ціну на послуги торговельного підприємства. Йдеться про послуги, які надаються торговельним персоналом покупцям поряд з продажем товарів. Місце торговельної надбавки (знижки) у структурі роздрібною ціною товару можна побачити на рисунку 5.1.

Сукупність доходів від реалізації товарів і платних торговельних послуг формує на торговельному підприємстві валовий *доход від торгової діяльності*.

Оптова ціна підприємства		Акцизний збір	ПДВ			
Собівартість	Прибуток					
Відпускна ціна підприємства			Витрати обігу	Прибуток	ПДВ	
			Надбавка оптової торгівлі			
Відпускна ціна оптового підприємства				Витрати обігу	Прибуток	ПДВ
				Торговельна надбавка роздрібногo торговельного підприємства		
Роздрібна ціна реалізації товару						

Рис. 6.1. Структура роздрібної ціни товару торговельного підприємства

Доходи від реалізації товарів характеризуються за допомогою наступних фінансово-економічних показників.

Сума доходів від реалізації товарів. Відображає загальний розмір торговельних надбавок, отриманих в процесі реалізації товарів у певному періоді.

Рівень доходів від реалізації товарів. Розраховується за формулою:

$$P_d = \frac{ВД}{T} \times 100\% , \quad (6.1)$$

де P_d – рівень доходів від реалізації товарів, %;

ВД – загальна сума доходів від реалізації товарів в певному періоді;

T – загальний обсяг реалізації товарів в цьому ж періоді.

На суму доходів від реалізації товарів *впливають наступні чинники*:

а) *рівень цін закупівлі товарів у постачальників*. Від підприємства в певній мірі залежить вибір найбільш прийнятних для торговельного підприємства цін закупівлі. Виходячи з цього, є актуальним завдання обґрунтування ефективності комерційних операцій по закупівлі товарів у різних постачальників;

б) *рівень цін реалізації товарів покупцям*. Визначається ціновою політикою підприємства, яке має регулювати рівень цін диференційовано в межах окремих товарів з урахуванням стану попиту на них, рівня витрат обігу, рівня податкомісткості, необхідності забезпечення цільової суми прибутку, наявності конкурентів тощо;

в) *обсяг товарообороту, його асортиментна структура*.

Доходи торговельного підприємства слід розглядати як найважливіший фінансовий показник, який є джерелом покриття усіх поточних витрат, пов'язаних з комерційною та господарською діяльністю торговельного підприємства, сплати податку на додану вартість та формування прибутку підприємства.

В умовах ринкової економіки основним показником господарської діяльності торгового підприємства є прибуток.

Прибуток є вираженням в грошовій формі чистим доходом від підприємницької діяльності, що отримується як різниця між сукупними доходами і сукупними витратами торгового підприємства.

Сукупний фінансово-економічний результат господарської діяльності торговельного підприємства характеризує *балансовий прибуток*. Це є сума прибутків торговельного підприємства від усіх видів господарської діяльності, яка включає в себе наступні результати цієї діяльності:

- прибуток від реалізації товарів і платних торговельних послуг (або прибуток від торгової діяльності);
- прибуток від реалізації продукції неторгової діяльності;
- прибуток від реалізації іншого майна;